مجتمع الإنجاز
(الدوافع الإنسانية للتنمية الاقتصادية)

تأليف

دافيد ماكليلاند

ترجمة

الدكتور محمد سعيد فرج   الدكتور عبد الهادى أحمد الجوهرى

مراجعة وتقديم

الدكتور عبد المنعم شوقى

الناشر

مكتبة الأنجلو المصرية

١٦٥ شارع محمد فريد — القاهرة

المشتركون فى هذا الكتاب

المؤلف :

دافيد ماكليلاند : أستاذ علم النفس بجامعة هارفارد ، وحاصل على الدكتوراه فى الفلسفة من جامعة ييل . وقد سافر وحاضر فى كثير من بلاد العالم . كما أشرف على العديد من البحوث للجوانب المختلفة للدوافع الإنسانية . ألف واشترك فى كثير من الكتب من بينها :

The Roots of Consciousness, Personality, The Achievment Motive.

المترجمان :

الدكتور محمد سعيد فرح : مدرس علم الاجتماع بكلية الآداب بالمنيا . حاصل على الدكتوراه فى الآداب — قسم علم الاجتماع — جامعة الاسكندرية . اشترك فى ترجمة كتاب «مشكلات أساسية فى علم الاجتماع» تأليف جون ركس .

الدكتور عبد الهادى الجوهرى : مدرس علم الاجتماع السياسى بجامعة أسيوط . حصل على دراساته العليا فى الاجتماع والسياسة من كلية دلهى للاقتصاد وكلية العلوم الاجتماعية جامعة عليكرة الإسلامية بالهند . اشترك فى كثير من البحوث الميدانية . كما نشرت له كثير من المقالات بالإنجليزية والعربية فى مجلات الهند . يعمل خبيراً منتدباً بالمركز القومى للبحوث الاجتماعية والجنائية ووزارة الشئون الاجتماعية .

المراجع والمقدم :

الدكتور عبد المنعم شوقى : عميد كلية الآداب والعلوم الإنسانية — جامعة أسيوط ورئيس قسم الدراسات الاجتماعية بالكلية . حصل على الدكتوراه فى الرعاية الاجتماعية من جامعة كولومبيا بأمريكا . عمل خبيراً بهيئة الأمم المتحدة من ١٩٥٣ إلى ١٩٥٦ ومن ١٩٦٦ إلى ١٩٧١ ، وخبيراً بالمركز الدولى لتنمية المجتمع بسرس الليان من ١٩٥٨ إلى ١٩٦٠ ورئيساً لقسم تنظيم المجتمع بالمعهد العالى للخدمة الاجتماعية من سنة ١٩٦٠ إلى ١٩٦٢ . نشرت له الكثير من الكتب من ضمنها : مجتمع المدينة — تنمية المجتمع وتنظيمه — الرعاية الاجتماعية فى المجتمع الاشتراكى .

مصمم الغلاف :

الفنان حسين بيكار

محتويات الكتاب

صفحة

مقدمة

القضية التى يتناولها هذا الكتاب بالتحليل هى قضية التنمية أو التغير الذى يحدثه الإنسان قصدا بهدف تحسين ظروف معيشته . والكتاب فى هذا يتناول قضية عادية تناولها كثير من الكتاب ، على أن الجديد فيه هو أنه أعطى وزنا أكبر للجانب النفسى أو السيكولوجى ، فهو يعتقد أن المجتمعات تختلف من حيث شعورها العام بالحاجة إلى بذل الجهد للعمل الاقتصادى — أى الانجاز — وأن المجتمعات التى يزداد فيها هذا الشعور تنتج نوعا من المنظمين الاقتصاديين العاملين بالسوق ذا رغبة دافقة وملحة للعمل المكسب ، وأن هؤلاء المنظمين الاقتصاديين يكونون فى العادة ، هم الأساس فى دفع عجلة التنمية الاقتصادية السريعة .

نقول إن مؤلف الكتاب يرى أن المجتمع ذا الحاجة العالية إلى الإنجاز ينتج نوعا من المنظمين الاقتصاديين ذوى تكوين نفسى خاص يدفع بكل فرد منهم إلى بذل الجهد والقيام بالعمل الفنى فى سبيل الإنتاج والكسب ، أى إنه يرى أن مجتمع الإنجاز ينتج أفرادا مجتهدين ومبتكرين ومجددين ومخاطرين وذوى بصيرة اقتصادية ، وأن المجتمع الذى لا يشعر برغبة فى الإنجاز (المجتمعات الرعوية مثلا) لا ينتج هذا النوع من الرجال .

ويستطرد المؤلف فيؤكد أن الناس يختلفون فى استجاباتهم لظروف المجتمع ، يختلفون لأنهم مختلفون أصلا فى تكوينهم الوراثى ، كما يختلفون لاختلاف ثقافاتهم ومواقفهم من تلك الثقافات .

ولكى يتضح معنى هذا الرأى ، لابد لنا من أن نشرح بعض المفهومات الأساسية ، مثل الثقافة والتنشئة الاجتماعية والشخصية والتخلف والتنمية .

الثقافة :

مر الإنسان فى حياته بتغيرات كثيرة ومتوالية ، من بينها ثلاثة تغيرات أساسية ، لقبت بالثورات لأنها تركت على ثقافة المجتمع الإنسانى بصمات لا يمكن تجاهلها :

١ — انتقاله من حياة البحث عن طعام إلى حياة إنتاج الطعام والمعيشة الثابتة.

٢ — انتقاله من حياة القرية إلى حياة المدينة التجارية والحرفية .

٣ — انتقاله من حياة المدينة التجارية والحرفية إلى حياة المدينة الصناعية .

فى كل مرحلة من هذه المراحل اختلفت ثقافة الإنسان عن ثقافة المرحلة السابقة لها :

١ — فى المرحلة الأولى كان الإنسان ينتقل من مكان إلى مكان بحثا عن الطعام . كانت ثقافته بدائية ، يعيش فى الكهف أو فى حضن شجرة ، ويأكل الحيوانات والثمار ، ويصنع أدواته من الحجر .

٢ — فى المرحلة الثانية اكتشف الإنسان الزراعة فأصبح منتجا للغذاء ووجد نفسه مضطرا إلى أن يرتبط بمكان واحد فبنى لنفسه مأوى ، ثم استأنس الحيوان واخترع المحراث والعربة ذات العجلات والمركب الشراعى وعرف كيف يستخدم النحاس ثم الحديد ، وبالوقت تراكمت لديه معارف جغرافية وفلكية وكيائية وطبية وحيوانية ونباتية وهندسية أدت إلى زيادة إنتاجه من الأرض .

٣ — فى المرحلة الثالثة ، نتيجة لزيادة الإنتاج الزراعى ، اتجه بعض الناس إلى التجارة والحرف اليدوية . . . وهكذا ظهرت المدن الأولى كمركز للتجارة والحرف اليدوية . . . ولحساب التجارة ظهر الكتبة والمحاسبون ، ولحسم مشكلات التجارة ظهر الحكام المركزيون ، ولتأمين التجارة ظهرت الجيوش ، ولتصدير التجارة ظهرت الموانىء ، وبمرور الوقت تجمعت الثروات فى أيد قليلة ، وظهرت طبقة العبيد ، وانتقل اهتمام الحرفيين من صناعة

المحراث والفأس إلى بناء القصور والمعابد الضخمة ، والأثاث الفاخر ، والأسلحة للجيش ، والجواهر الممتازة ، وتحف الزينة ، وغير ذلك من الأشياء التى تطلبها الطبقة المحظوظة .

٤ — فى المرحلة الرابعة أحدثت الثورة الصناعية تغييرا جوهريا فى حياة الإنسان ، فانتقل من العمل فى البيت إلى العمل فى المصنع ، وبعد أن كان يعمل لنفسه بالصورة التى يراها فى الوقت الذى يراه ، أصبح فردا ضمن مجموعة ضخمة يعملون جميعا فى مواعيد محددة لصالح صاحب رأس المال ، ففقد بذلك العامل قدرا كبيرا من حريته وأمنه وكبريائه وزهوه بنتائجه ، وفى الوقت نفسه زادت سرعة التغير ، وزاد الإنتاج ، وزاد دخل العامل ، وارتفع مستوى المعيشة فى البلاد المصنعة بشكل لم يره الإنسان من قبل ، وظهرت النقابات والتعاونيات ، وانتشرت مبادىء العدل والمساواة ، واتسع نطاق الفئة ذات الدخل المتوسط ، وزاد نفوذها ، وظهرت المدن الضخمة : المتروبوليتان والسكوزموبوليتان . وتحسنت طرق الاتصال بشكل فاق كل تصور ، فزاد الاحتكاك بين الناس من مختلف أقطاب العالم ، وبذا سادت ثقافات ، وانطمست ثقافات ، وتغيرت صورة الحياة على وجه الأرض .

وهكذا اختلفت ثقافة الإنسان على مر العصور من مرحلة اقتصادية إلى أخرى اختلفت اختلافا ضخما من حيث العادات والتقاليد ، والأساليب الشعبية ، والمعتقدات ، والنظم ، والقوانين ، وطرق الحكم . كما اختلفت فى الأكل والمسكن والملبس وأساليب العمل والترويح ومراسم الزواج والطلاق ، كما اختلفت أيضا من حيث معدلات التغير التى زادت سرعتها زيادة كبيرة .

وكما أثر الزمان فى الثقافة ، فقد أثر فيها المكان أيضا ، فثقافة المجتمع الأمريكى مثلا تختلف عن ثقافة المجتمع السوفيتى ، مع أن كلا المجتمعين يعتبر مجتمعا مصنعا ، فمفهوم الحرية فى المجتمع الأمريكى يختلف عنه فى المجتمع

السوفيتى ، ودلالة ألفاظ مثل « طبقــة » و « ملكية » و « استغلال » و « ديمقراطية » فى المجتمع الأمريكى تختلف عن دلالاتها فى المجتمع السوفيتى ، ودور الحكومة والشعب فى المجتمع الأمريكى يختلف عن دورهما فى المجتمع السوفيتى . وأساليب التنمية فى المجتمع الأمريكى تختلف عنها فى المجتمع السوفيتى ، وهلم جرا . صحيح أن هناك تشابهاً كبيراً بين شخصية الأمريكى وشخصية السوفيتى . . . فكلاهما يؤمن بالعمل والكد وبذل الجهد ، وكلاهما يشعر بدافع للتجديد والابتكار ، وبرغبة فى تحسين الظروف ، وكلاهما يؤمن بالعلم والتجريب ، وكلاهما يراعى الدقة فى العمــل والدقة فى الوقت ، والدقة فى المعاملات ، وكلاهما يؤمن بالعدل والنزاهة بالمفهوم الذى حدده له المجتمع . . . إلا أن لكل منهما شخصيته وثقافته كما ذكرنا . فالثقافة الصناعية إذن إطار كبير يحتضن عدداً كبيراً من الثقافات الفرعية : ثقافة الروس ، وثقافة الألمان ، وثقافة اليابانيين ، وثقافة الفرنسيين ، وثقافة الأمريكان . . . . إلخ .

مثال آخر . . . تختلف مظاهر المعيشة وأساليب الحياة فى المجتمع المصرى عنها فى المجتمع الهندى مثلا ، مع أن كليهما مجتمع زراعى متخلف ذو دخل محدود ، ومع أن لكليهما حضارة عريقة قديمة سبقت حضارة الغرب . تختلف الحياة فى البلدين من حيث اللغة ، والمأكل ، والملبس ، والمأوى ، والدين ، والفنون ، ومراسم الزواج والطلاق ، وغير ذلك من التقاليد والأعراف والعــادات ، ومع ذلك فهى تتشابه فى نواح كثيرة ، فكلا المجتمعين يشكو من الجهل والفقر والمرض ، وكلاهما يئن من القدرية والسببية والتواكلية وعدم الإيمان بالعلم والكد والعمل ، وكلاهما فريسة للخرافات والخزعبلات ، وكلاهما يعانى من الجمود فى الريف والمظهرية فى الحضر والأنانية بين المتعلمين . فالثقافة الريفية إذن ـ وهى الثقافة السائدة فى كل من الهند ومصر ـ وعاء كبير يحوى عديداً من الثقافات الفرعية : ثقافة العرب ، وثقافة الهنود ، وثقافة الصينيين ، وثقافة الأفارقة . . . إلخ .

بعد هذا التقديم نستطيع أن نعرف الثقافة بأنها البيئة - المادية وغير المادية - التى خلقها الإنسان لنفسه ، وتتضمن الصورة المتكاملة والمتشابكة للعلوم والفنون والمعتقدات والفلسفات فى أى مجتمع ، وكذا انعكاساتها المادية والاجتماعية .

وللثقافة - أية ثقافة - سمات أساسية يهمنا منها فى هذه المقدمة سمتان :

١ - الثقافة نتاج لجهد الإنسان المستمر لحل مشكلاته ومقابلة احتياجاته، ومع ذلك تصبح هذه الثقافة ذاتها قيداً لحرية الإنسان بمرور الوقت، فتمسك المجتمع تمسكا شديداً بثقافته التى أخذها عن آبائه وأجداده مثلا كثيرا ما يعوقه عن الحركة فيصاب بالجمود والتحجر .

٢ - يكتسب الإنسان الثقافة عن طريق التنشئة الاجتماعية ، فهى إذن غير موروثة ، بمعنى أنها لا تنتقل من الآباء للأولاد عن طريق الحيوانات المنوية والبويضات والكروموزومات والجينات ، وإنما تنتقل عن طريق المخالطة والاحتكاك والتشرب والتطبيع .

التنشئة الاجتماعية :

يملك الكائن الحى عند ولادته ثلاثة أشياء :

- استجابات أوتوماتيكية مثل اتساع وضيق حدقة العين حسب كمية الضوء الموجودة ، ونزول اللعاب عند أكل السكر ، والتنفس والهضم ... إلخ .
- قدرات مثل الذكاء ، والقدرة على التعلم ، والتذكر والتخيل .. إلخ .
- دوافع : لكل إنسان حاجات أساسية ، فإذا لم يتمكن من إرضاء بعض هذه الحاجات استبد به القلق حتى يتمكن من إرضائها ؛ أى إن الطفل يشعر بدافع لبذل جهد ما لإرضاء بعض حاجاته .

والتنشئة الاجتماعية هى العملية التى يتم عن طريقها تحويل الطفل من

كائن بيولوجى إلى كائن اجتماعى ينشر به ثقافة مجتمع ما واتخاذ موقف منها. وتعتبر قدرة الفرد على التعلم نقطة التحرك الأولى فى هذا المضمار .

عندما يولد الطفل لا توجد له ذات . فالذات تنمو باحتكاكه مع الآخرين ؛ أى عن طريق التفاعل الاجتماعى ، والتغير المستمر ، والتكيف مع المواقف والصراعات الجديدة . يبدأ الطفل فى حياته الباكرة بتقليد الآخرين؛ ففي سن السنتين مثلا يلعب مقلدا دور الأم أو الأخ أو الأخت ، وبهذا يمكنه أن يرى الأشياء من وجهة نظر هؤلاء ثم يستجيب للموقف ، وعن هذا الطريق تنمو ذاتيته شيئا فشيئا . وبمرور الطفل فى خبرات اجتماعية مختلفة . فى الأسرة والمدرسة والمجتمع . . يبدأ فى التعميم ، أى إن ما كان اتجاها لشخص بعينه يصبح اتجاها عاما وبعملية التعميم هذه – أى بكشف وتقبل الاتجاهات المشتركة فى كل موقف من المواقف – يتحول الطفل إلى كائن اجتماعى

ويستجيب الفرد للخبرات التى يتعرض لها بطرق مختلفة ؛ فيقبل بعضها ويرفض البعض الآخر ، فى حين يساوم على البعض الثالث . وتتدخل احتياجات الفرد الشخصية ، وكذا علاقاته المشتركة معه فى الخبرة الاجتماعية فى تحديد نوع الاستجابة ، سواء أكانت بالقبول أم بالرفض . ففى كل موقف من المواقف يحاول الفرد إرضاء حاجاته الشخصية كما يحاول إرضاء الآخرين .... فإذا حصل اتفاق حلت المشكلة ، وإذا لم يحدث اتفاق لجأ الشخص إلى اتخاذ قرار بالقبول أو بالرفض أو بمحاولة التوفيق بين الجانبين أو لجأ إلى الحيلة فيرضى أحدهما جهرا ويرضى الآخر سرا على سبيل المثال .

معنى هذا أن الذات دائما فى حالة توازن غير مستريح ، فهى تحاول اجتذاب رضا الآخرين ، وتحاول إرضاء نفسها فى ذات الوقت ... هذا الصراع بين ما يجب أن يفعله الإنسان وما يحب أن يفعله يؤدى إلى تكيف ديناميكى دائم البحث عن مخرج .

يبدأ هذا الصراع بدء حياة الإنسان . . . فالطفل يبدأ حياته باستجابات مركزة حول ذاته دائما محاولا إرضاء حاجاته باستمرار . وبالتدريج يبدأ الطفل في استبطان اتجاهات الآخرين ، فيتعلم مثـــلا أن الضيق من جانبه سيقابله ضيق من الآخرين ، وأن اعتداءاته على الآخرين ستقابل باعتداءات من جانبهم ، وهلم جرا . وبمرور الوقت تصبح اتجاهات الآخرين المنتظرة جزء من الموقف الذي يحيط بالطفل فيتصرف على أساس وجودها ، ويتعاون مع من حوله في هذا الإطار الجديد . فبعد أن كانت ضوابط الطفل خارجة (من أبيه وأمه مثلا) تصبح داخلية ويعرف الطفل سلفا ما هو الصواب ، وما هو الخطأ ، ويتصرف بمقتضى هذه المعرفة ، وبذا تتحول الصراعات التي كانت خارجة (بين الطفل وأمه مثـــلا) إلى صراعات داخلية بين الطفل ونفسه .

الطفل إذن . . . يتصرف في مبدأ حياته استجابة لرغباته الشخصية . . . فإذا ما مارس الحياة في مجتمع ما فإنه يتصرف استجابة لثلاثة أشياء :

— حاجاته ورغباته الأساسية .

— الاتجاهات التي استبطنها نتيجة لخبراته في ذلك المجتمع .

— حقائق الموقف الذي يمر فيه .

هناك إذن اختلاف بين استجابات الفرد في مرحلة الطفولة ، واستجاباته في سائر مراحل حياته ـ ويرجع هذا الاختلاف إلى خبرات هذا الفرد مع أسرته ومدرسته ومجتمعه ، أي إلى عملية التنشئة الاجتماعية .

الشخصية :

تتضمن الشخصية التنظيم العام لعادات الشخص وشعوره واتجاهاته وآرائه المبنية على تكيفه النفسي والجسمي لظروفه الاجتماعية . وتتحدد الشخصية بمجموعتين أساسيتين من العوامل :

١ — عوامل بيولوجية ، أوهمها العوامل الوراثية .

٢ — عوامل ثقافية .

يرث الإنسان نوعين من الصفات : صفات جسمية كالطول والعرض ولون العين ، وصفات عقلية مثل الذكاء والقدرة على التذكر وبعض الصفات العاطفية ... إلخ ، وتنتقل هذه الصفات من الآباء إلى الأبناء عن طريق الجينات والكروموزومات .

وتتأثر شخصية الإنسان بالبيئة الثقافية التي يعيش فيها عن طريق التنشئة الاجتماعية كما ذكرنا ، أي عن طريق المعايشة في الأسرة والمدرسة ، ومثله الأصدقاء والمجتمع عامة .

ويهتم علماء الاجتماع بجميع مكونات الشخصية مع إبراز الدور الهام الذي تلعبه الثقافة في تشكيل الشخصية عن طريق التنشئة الاجتماعية ، ويهتم علماء النفس بجميع مكونات الشخصية دون إبراز دور الثقافة في بناء الشخصية بالقدر الكافي ، وهذا ولاشك أمر طبيعي يتعلق بطبيعة واهتمامات كل من العلمين .

التخلف :

يتفق كثير من الكتاب على أن الفقر هو أساس التخلف في هذا العالم ، والواقع أن هذا صحيح إذا ما تركنا جانبا الدول التي أتتها دخول مفاجئة مثل دول البترول في الشرق الأوسط . ويلخص الكتاب السمات الاقتصادية والاجتماعية للبلاد المتخلفة كما يلي :

١ — ارتفاع نسبة السكان العاملين في الزراعة والغابات والمناجم .

٢ — انتشار البطالة المقنعة في الريف وقلة فرص العمل خارجه .

٣ — انخفاض المعدل الفردي من رأس المال القومي .

٤ — انخفاض متوسط الدخل القومى .

٥ — انعدام المدخرات لدى غالبية الشعب

٦ — تردد أصحاب المدخرات فى استثمار أموالهم فى الصناعة .

٧ — ارتفاع نسبة الأغذية والمواد الخام بين الصادرات .

٨ — ارتفاع نسبة الكربوهيدرات وقلة البروتين الحيوانى فى غذاء أغلب السكان .

٩ — انحصار أغلب الإنفاق الشعبى فى الحاجات الضرورية جدا من مأكل وملبس ومسكن .

١٠ — انخفاض مستوى الإسكان .

١١ — ارتفاع معدلات المواليد .

١٢ — انخفاض متوسط العمر المنتظر للسكان .

١٣ — ارتفاع معدل السكان لكل طبيب .

١٤ — ارتفاع معدل السكان لكل سرير فى المستشفيات .

١٥ — ارتفاع نسبة الأميين وقلة عدد المتعلمين .

١٦ — قلة الفنيين المتخصصين فى مختلف المجالات

١٧ — ضعف الجهاز الإدارى .

١٨ — الاعتماد على إحدى الدول المتقدمة اقتصاديا اعتمادا كبيرا .

وباختصار فإن المجتمعات النامية تتسم بأنها مجتمعات زراعية فى الأساس، وأنها فقيرة كل الفقر ، مما أدى إلى قلة المدخرات والاستثمارات ، وقلة فرص التعليم وضعف فرص التنمية عموما

التنمية :

منذ قديم الزمان والثقافات أو الحضارات الإنسانية فى تغير مستمر ، تارة بسرعة وتارة ببطء ... ابتدأت بمرحلة جمع الطعام حتى وصلت إلى مرحلة الصناعة الآليـــة ... أى إن المجتمع الإنسانى قد تغير من مرحلة المجتمعات الصغيرة البسيطة دائمة التنقل إلى المجتمعات الضخمة المعقدة الثابتة . ويرجع هذا التغير إلى محاولات الإنسان المستمرة لمقابلة احتياجاته المادية والاجتماعية والنفسية ، وفى سبيل ذلك قام الصراع بين الإنسان وأخيه الإنسان، والطبيعة من ناحية أخرى، مما أدى إلى تفتق الذهن عن حلول كانت أساس التغير . وبتراكم تلك الحلول الناجحة انتقل المجتمع من صورة إلى صورة .

والحلول فى حياة الإنسان ترجع إما إلى النقل والتقليد أو الاكتشاف والاختراع . يتم النقل والتقليد عن طريق احتكاك المجتمعات بعضها ببعض ، ويتم الاكتشاف عن طريق التعرف على قيمة جديدة لأشياء كانت موجودة من قبل ، أما الاختراع فيتم عن طريق إعادة ترتيب أشياء معروفة من قبل لدى الإنسان بنظام جديد ينتج عنه شيء مفيد لم يكن معروفا لدى الإنسان من قبل .

وسواء تم التغير عن طريق النقل أو الاكتشاف أو الاختراع فإن هناك اتفاقاً على أن العملية إنسانية فى الأساس ، أى إنها تتم عن طريق تفاعل متغير فى المجتمع مع الجهاز العصبى للإنسان ، مما يدفع به إلى محاولة تغيير الوضع لإرضاء حاجة كامنة فى نفسه . ومما لا شك فيه أن مثيرات المجتمع تختلف من ظرف إلى ظرف ، وأن استجابة الإنسان أيضا للرسالة تختلف من شخص إلى شخص ، ولكن هذا لاينفى أن أساس التغير هو تفاعل البيئة فى الإنسان.

ومع ذلك ، فإن الأمر يختلف عند الحديث عن المدخل المناسب للتنمية،

يرى البعض أن التنمية الاقتصادية ـ الصناعة بالذات ـ هى الأساس ، ويرى البعض الآخر أن التنمية الاجتماعية ـ التعليم بالذات ـ هى الأساس ـ والواقع أن الأمر يختلف من مجتمع لمجتمع . . فمدخل التنمية فى مجتمع مثل مجتمع الكويت ، أو ليبيا ، أو زامبيا ، يختلف ولاشك عن المدخل للتنمية فى مجتمع مصر أو الهند .

عود إلى رأى مؤلف الكتاب :

كان هذا الشرح لازما لإلقاء بعض الضوء على القضية التى تناولها المؤلف بالمناقشة . والآن يمكن تلخيص رأى المؤلف :

١ ـ يحاول المؤلف فى الكتاب الذى بين أيدينا الربط بين الدوافع النفسية ـ الحاجة إلى الانجاز بالذات ـ والتنمية الاقتصادية ؛ فمن رأيه أن الدافع إلى الإنجاز يؤدى إلى النمو الاقتصادى ولو بقدر .

٢ ـ يرى المؤلف أن التنمية الاقتصادية فى أى مجتمع تعتمد كثيرا على توافر مجموعة من الأفراد الاقتصاديين الميدانيين(١) ذوى تركيب نفسى خاص يدفع بكل منهم إلى الاجتهاد والابتكار والمخاطرة فى سبيل الكسب المادى وتحسين المركز الاجتماعى .

٣ ـ تختلف المجتمعات من حيث شعورها بالحاجة إلى الإنجاز ، والمجتمع الممتاز فى هذه الناحية ينتج ذلك النوع من الاقتصاديين المجتهدين المنظمين المشار إليه فى البند السابق .

٤ ـ يختلف الأفراد من حيث استجاباتهم لظروف المجتمع حولهم ، فاستجابة الناس لمجاعة مثلا قد يكون بالاستسلام ، أو الهجرة ، أو تخزين الغذاء ، أوزيادة الإنتاج . . إلخ . أى إن بعض الناس يستجيبون لتحديات

---

(١) أطلق المترجان على هؤلاء اسم « المنظمون » .

المجتمع بالاستسلام ، أو بذل حد أدنى من الجهد ، فى حين يستجيب البعض الآخر بالعمل النشط وبذل الجهد الجاد .

٥ — يعتقد كثير من الاجتماعيين أن الإنسان نتاج اجتماعى . . . ويحاول مؤلف الكتاب أن يثبت أن الإنسان له دور كبير فى تشكيل الظروف التى حوله .

٦ — تتشكل شخصية أى فرد استجابة لعاملين : طبيعته الأصلية من ناحية ، والطريقة التى اتبعت فى تنشئته من ناحية أخرى ؛ فالتربية الاستقلالية مثلا تساعد على تكوين الشخصية المجتهدة والمبتكرة والمخاطرة ، والتى لا تستسلم لما حولها من ظروف ، وإنما تعمل جاهدة على تطويع هذه الظروف لخدمتها .

٧ — للبدء فى تنمية اقتصادية سريعة لابد لأى مجتمع متخلف من أن يقوم بما يلى :

(ا) تغيير القيم والمعايير التقليدية فى المجتمع - التى هى فى العادة قيم مثبطة - إلى قيم ومعايير جديدة تدفع عجلة الإنتاج الاقتصادى . وبقول آخر تغيير قيم ومعايير المجتمعات المتخلفة إلى قيم ومعايير المجتمعات المصنعة ، ويكون هذا عن طريق :

— دعم حرية الصحافة .
— دعم حرية المرأة .
— دعم برامج التربية الاجتماعية .
— دعم مجهودات التصنيع .

(ب) دعم الشعور بالحاجة إلى الإنجاز لدى الأفراد ، عن طريق دعم التربية الاستقلالية فى الأسرة والمدرسة والمجتمع ، وتشجيع المجتهدين

والمجددين والمخاطرين للدخول فى مجالات العمل الاقتصادى .

٨ — ينهى المؤلف كتابه بتلخيص رأيه فى استراتيجية الحاجة إلى الإنجاز للإسراع بالتنمية الاقتصادية فيتساءل : « لماذا اضمحلت حضارة فلورنسا ؟ » . . . ثم يجيب : « لقد اضمحلت حضارة فلورنسا باضمحلال رغبة أهلها فى الإنجاز ، وتحول اهتمامهم إلى الحب والصداقة والفنون والصراع السياسى » .

خطة الدراسة :

لكى يتحقق المؤلف من فرضه ، قام بدراسات ميدانية ومكتبية ذات ثلاث شعب :

١ — دراسة القصص الذى كان سائدا فى جيل سابق فى مجتمعات تمر فى مراحل اقتصادية مختلفة ، وكذا القصص الذى كان سائدا قبل مراحل النجاح الاقتصادى فى مجتمعات مثل انجلترا واليونان ، باعتبار أن هذا القصص يعكس فى ثناياه مدى الحاجة إلى الإنجاز لدى تلك المجتمعات .

٢ — دراسة قيم واتجاهات الآباء وانعكاساتها على الرغبة فى الإنجاز لدى الأبناء فى مجتمعات تمر بمراحل اقتصادية مختلفة ، لتوضيح العلاقة بين طرق التنشئة الاجتماعية الأسرية ومدى « الحاجة إلى الإنجاز » لدى الأبناء .

٣ — دراسة درجة الحاجة إلى الإنجاز لدى مجموعة من رجال الأعمال فى بلاد تمر بمراحل اقتصادية مختلفة بهدف تحديد العلاقة بين الحاجة إلى الإنجاز والنجاح فى المجالات الاقتصادية .

كلمة لابد منها :

بعد هذا العرض السريع يحسن بى - ككاتب للمقدمة - أن أوضح رأيى فى الكتاب :

١ — **القضية المطروحة قضية مطروقة ، ولكن أحدا لم يعطها حقها من**

البحث والدراسة حتى نصل فيها إلى تفسير علمى ، فهى إذن قضية تستحق الاجتهاد فى كل ساعة . لقد تناول الكتاب فى عرضه عديداً من الأفكار الذكية الجديدة التى تهم القارىء العربى ، وخاصة المشتغلين بالسياسة التنموية والتخطيط ؛ فالكتاب بهذا يعد إضافة لابد منها إلى المكتبة العربية .

٢ — من الواضح أن المؤلف — وهو أمريكى الجنسية — ينطلق فى مناقشاته من قاعدة أساسية هى ثقافة الرجل الأبيض فى المجتمع البروتستانتى اليهودى الرأسمالى ، فمع محاولاته المتكررة لإثبات حياده فى قضية التنمية إلا أن الأمثلة التى استخدمها تعكس ولا شك هويته فى شكل خيط رفيع تخلل نسيج الكتاب . ولعل أوضح مثال لذلك استخدام المؤلف لليهود وإسرائيل كمثل يحتذى فى مسائل التنمية فى أجزاء كثيرة من الكتاب (رأى المترجمان والمراجع الإبقاء على هذه الأجزاء كما هى احتراما لعقلية القارىء العربى ولفهمه وإدراكه للأمور) .

ومع ذلك فإن وجهة النظر النفسية التى أبرزها المؤلف — الدوافع الإنجاز — تستحق ولا شك الإبراز ، كما تستحق المعاناة التى مارسها المؤلف فى جمع الأمثلة واستخلاص نتائج البحوث الميدانية عند إعداد الكتاب .

٣ — لا يمكن للقارىء فهم طبيعة التغير والموقف على دوافعه ومعوقاته بالاطلاع على كتاب واحد ، فالكتاب الذى بين أيدينا لا يزيد على أنه وجهة نظر معينة فى قضية كبرى . . . بل قضية القضايا ، ألا وهى قضية التنمية .

٤ — لابد للقارىء — فى بداية قراءته للكتاب — من أن يطلع على الفقرة الأخيرة من الفصل الثانى التى تشير إلى حدود البحث ومشكلاته ، فهى — وإن كانت تعكس أمانة المؤلف — إلا أنهـا تعكس فى نفس الوقت المشكلات الحقيقية لبحث ضخم مثل البحث الذى بين أيدينا .

الدكتور عبد المنعم شوقى

الفصل الأول

تفسير النمو الاقتصادي (١)

المشكلة :

حين يقف المرء على قمة برج جميل ، بنى منذ أكثر من ٦٥٠ عاما ، بمدينة فلورنسا بإيطاليا ، ويطل منه على المدينة العظيمة ، يمكنه أن يرى بيوت المال المشيدة من الأحجار الضخمة منذ قرون بعيدة ، حيث عاشت أسرة ميدتشى الثرية ، وأن يرى متاحف الفنون التى راعتها هـذه الأسرة ، والكاتدرائية والكنائس الضخمة التى أسهمت أموالهم فى بنائها. كما يستطيع أن يتطلع إلى الحقول فيما وراء المدينة حيث يكد الفلاح كدا مثمرا طوال يومه مثلما كان يفعل أسلافه من قبل . . فالمدينة تنبض بالحياة : قاعات الجامعة ، والمتاجر ، والمطاعم ، مزدحمة بالناس ، والسيارات ، رمز عصر الآلة ، تملأ المدينة بضجيجها .

ولكن فلورنسا لم تعد اليوم ، كما كانت فى القرن الخامس عشر ، حيث كانت مركزاً لحضارة من أروع الحضارات التى عرفها التاريخ . كيف حدث هـذا ؟ وما الذى أدى إلى بدء عصر النهضة فى إيطاليا وكان سببا فى إحياء حركة فكرية عظيمة كانت فلورنسا مركزها وقلبها النابض ؟ وكيف برز فى هذه المدينة ، وفى زمن وجيز لا يتعدى

(١) يستعمل المؤلف دائما مصطلحات مثل التنمية الاقتصادية ،والنمو الاقتصادى. وهذه المصطلحات — رغم ما تتضمنه من تمييز جزئى فى المعنى فهى عنده مترادفات لمعنى واحد . (المترجم) .

بضعة أجيال ، رجال عظماء تفوقوا فى التجارة والآداب وفنون العمارة والنحت والرسم والعلوم والموسيقى ، على الرغم من قلة عدد سكان المدينة ؟ ولماذا تضاءل شأن شمال إيطاليا فى التجارة والفنون حتى أصبح لا يتميز بشىء الآن عن مناطق كثيرة أخرى فى العالم ، رغم أن الناس - فيما يبدو - لا يزالون كما هم يعملون بهمة ونشاط كما كان يفعل أجدادهم فى الماضى ؟ ! هل كانت تلك النهضة محض مصادفة ؟ أم جاءت نتيجة لتجمع ظروف معينة ! دارت كل هذه الأسئلة فى أذهان المؤرخين ، ولم يجدوا لها جوابا شافيا مقنعا .. فنهضة فلورنسا أو شمال إيطاليا كله ، وتدهورهما لم يكن أبدا ظاهرة فريدة .

لن نتقصى فى هذا الكتاب كل أنواع النمو الثقافى ، وإنما سنحاول أن نركز اهتمامنا على موضوع واحد ، ألا وهو العوامل التى تؤدى إلى النمو الاقتصادى وتدهوره . ولا شك أن دراسة طريقة توزيع الثروة من الموضوعات الشائقة للغاية ؛ فمن ناحية قد تكون هى الأساس فى نمو بعض الجوانب الثقافية الأخرى ، ومن ناحية أخرى أدى سوء توزيع الثروة فى القرن الماضى إلى اهتمام خاص بالمشكلة ، وإلى إثارة بعض التساؤلات الهامة .. لقد تراكمت الثروات بمعدل أسرع وبمستوى أعلى بكثير مما حدث من قبل فى تاريخ العالم ، وخاصة فى شمال أوروبا وفى أمريكا الشمالية ، ففى أمريكا الشمالية ، وفى الولايات المتحدة الأمريكية مثلا ارتفع متوسط الدخل السنوى للفرد - على فرض ثبات الأسعار حوالى خمس مرات من عام ١٨٥٠ إلى عام ١٩٥٠ . أما فى بريطانيا العظمى ، فقد ارتفع متوسط الدخل السنوى للفرد إلى حوالى أربع مرات فى الفترة نفسها . وفى الوقت الحاضر ، يتفاوت متوسط دخل الفرد تفاوتا كبيرا من مجتمع لآخر ، فدخل الفرد العادى فى أوروبا الشمالية أو الولايات المتحدة الأمريكية يعادل عشرة أو اثنى عشر مثلا من دخل الشخص العادى فى معظم البلدان الأفريقية أو الآسيوية . هذا التفاوت يثير كثيراً من الأسئلة الهامة .

وإذا تساءلنا : لماذا يتفاوت مستوى دخل الفرد فى مجتمع ما عن مجتمع

آخر . ورغم التشابه الكبير فى ظروف المناخ والمصادر الطبيعية ؟ فإن الإجابة تتطلب منا أن نوجه اهتماما كبيراً إلى دراسة الفروق الموجودة بين سكان هذه البلاد من ناحية دوافعهم وقيمهم ، وأنظمتهم الاجتماعية والسياسية . لقد أعطيت المسألة السياسية فى عصرنا وزنا كبيرا . ويعتقد كثير من الناس أن تطور بعض المجتمعات بمعدل أبطأ من مجتمعات أخرى ، يرجع إلى سوء الإدارة الحكومية ؛ أى إلى استغلال القوى الاستعمارية ، أو الأقليات الداخلية .

ويتفق الجميع على أن التنمية الاقتصادية هدف من الأهداف الكبرى ، ولا شك أن المجهودات الكبيرة التى يبذلها سكان البلدان النامية والمزدحمة بالسكان ـ مثل شعوب الهند والصين وأندونيسيا ، للوصول إلى المستوى الذى بلغته المجتمعات الغربية الصناعية ، ظاهرة من أهم ظواهر العصر الحديث ، ولكن الخلاف يدور حول النظام السياسى الأكثر ملاءمة لإنجاز هذا الهدف ، فعلى سبيل المثال تختلف البلدان الشيوعية مع البلدان الديمقراطية الغربية حول الطريقة المثلى التى ينبغى أن يحكم بها الناس لتحسين أحوالهم الاقتصادية ؛ فبينما يضغط الشيوعيون على السلطة المركزية المتحكمة التى تستحوذ عليها الأقلية ، ينادى الديمقراطيون الغربيون بمشاركة أكثر حرية لكل قطاعات المجتمع فى تنمية مجتمعاتهم .

لكل هذا أصبح من الأهمية أن نفهم بعض القوى التى تؤدى إلى التنمية الاقتصادية السريعة ، ليس فقط لإشباع الفضول العلمى ، ولكن لأسباب سياسية عملية أيضا . وليس غريبا أن نكتشف أن هذه القوى تكمن فى الإنسان نفسه ـ فى دوافعه الأساسية والطريقة التى ينظم بها علاقاته مع رفاقه ـ وقد يكون من الصالح أن نتساءل عما يمكن لعلم النفس الحديث أن يسهم به ليسهل لنا فهم الأسباب التى تجعل بعض الناس يهتمون بالمناشط الاقتصادية أكثر من غيرهم ، ويحققون فى ذلك غاية النجاح ، ولو أن هذا

هو الهدف الأول لهذا الكتاب . إلا أنه يحسن بالقارىء ألا يتوقع منا أكثر مما ينبغى ، فالدراسة العلمية للدوافع ، والقيم ، دراسة حديثة ، كما أن علم النفس لم يهتم حتى الآن بالموضوعات الاقتصادية اهتماما كبيرا. ومن ثم فعلينا أن نعتبر هذا الكتاب محاولة أولى يقوم بها عالم من علماء النفس ، يهتم اهتماما أساسيا بالدوافع الإنسانية ليساعد على توضيح مشكلة ذات أهمية تاريخية .

تفسيرات عامة لنمو الثقافة وتدهورها :

من المفيد أن نعرض لمشكلة التنمية الاقتصادية عرضاً تاريخيا ، قبل أن نبدأ دراستنا . لقد كتب كثير من الرجال النابهين عن أسباب قيام الحضارات وسقوطها ، وبقول أكثر تحديداً كتبوا عن القوى المسئولة عن نمو الاقتصاد وتدهوره ، ويمكننا إدراك أهمية مشاركة علماء النفس فى هذا المجال عند مقارنتها بتفسيرات الآخرين .

ويعتقد كثيرون أنه ما يستطيع أن يقدمه علماء النفس فى هذا المجال قليل ؛ لأننا قد استطعنا تفسير التنمية الاقتصادية تفسيرا مقنعا دون الاستعانة بعلم النفس . كما يرى آخرون أن من المستحيل وضع تفسير عام لأسباب نمو الثقافات وتدهورها لكثرة الحقائق الواجب أخذها فى الاعتبار . وفى رأيى أن هؤلاء جميعا يتجاهلون ببساطة المشكلة برمتها . كما أن معظم المؤرخين يبحثون عن عامل واحد محدد ـ مثل الحاكم القوى ، أو العقيدة ، أو الموقع الجغرافى ـ يسهم فى قيام حضارة معينة فى فترة محددة .

ولكن ثمة مؤرخين كثيرين يقفون عند التفسيرات الخاصة . فهم يرون أن أى تفسير عام لا طائل من ورائه ؛ لا لأن هذا التفسير العام يتطلب دراسة حقائق كثيرة أكثر من أن تحصى ، بل لأن أسباب قيام أو سقوط الحضارات تختلف من حالة لحالة ، وهم محقون إلى حد ما فى هذا الرأى ؛ فكل حدث يختلف بطريقة ما عن كل الأحداث الأخرى ، فلا توجد حقبة تاريخية تماثل بدقة حقبة أخرى . ولا يوجد شخص يماثل تماما الآخرين . على أن هناك علماء استنتجوا عند دراستهم لحضارات كثيرة تعميمات تعتمد

على سمات مشتركة بين الأحداث أو الموضوعات ، ولا ينكرون فى الوقت نفسه تفرد وتميز الحدث الذى يدرسونه . ولكن إذا سلمنا فى البداية بأن كل حالة من حالات النمو الاقتصادى ، أو التطور الثقافى ، لها خصائصها المميزة ، فقد يقبل الذين قالوا بأن التفسيرات العامة مستحيلة ، إمكان وجود سمات عامة مشتركة يمكن إدراكها .

وقد بذلت محاولات كثيرة لاكتشاف هذه السمات العامة المشتركة ، بغية استنتاج تفسيرات عامة . ومن هذه المحاولات محاولة مماثلة قام بها أنصار مفهوم الانتشار الثقافى الشائع فى الأنثروبولوجيا . وفقا لهذا المفهوم ، أى مفهوم « الانتشار الثقافى » ، فالجنس البشرى قد ارتبط خلال التاريخ بتجارب اجتماعية وثقافية متباينة ، تعبر عن أساليب مختلفة لتنظيمات اقتصادية ، أو سياسية ، أو دينية ، أو اجتماعية . وقد يوجد أحيانا ارتباط بين المصالح ، أو بين القادة ، أو بين أساليب تنظيم المناشط المتباينة ، مما يؤدى إلى حدوث النمو الاقتصادى أو الثقافى . ومن أمثلة ذلك الثورة التكنولوجية التى حولت التطورات العلمية الأساسية التى ظهرت فى القرن السابع عشر إلى اختراعات تكنولوجية لها قيمة اقتصادية كبيرة جداً فى القرنين الثامن عشر والتاسع عشر . فالانتشار هو الذى أدى إلى ذيوع هذه الاختراعات التكنولوجية الناجحة فى العالم . أى إن هناك أشخاصا رأوا مزايا المخترعات الجديدة ، وطبقوها عندما علموا بها لأول مرة ، مما ساعد على سرعة انتشارها .

وهذه النظرة إلى الانتشار (أو التجارة ، كما يسميها الاقتصاديون) باعتباره سبباً رئيسياً للتطور الاقتصادى ليست مقنعة تماماً . فالصين مثلا عرفت الكثير عن التطورات التكنولوجية الغربية لقرون عديدة ، ولكنها لم تتحمس إلا فى الفترة الحالية لتطبيقها . أما تجربة مجتمعات الشرق الأوسط ، فتجربة جديرة بالملاحظة . ففى أثناء عصر كامل — كان فيه الغرب يتطور تكنولوجيا واقتصاديا بمعدل سريع جداً - لعبت التجارة دوراً هاماً فى نقل بعض

الأساليب التكنولوجية الغربية من الغرب إلى الشرق الأوسط ، ومع ذلك لم تتأثر بلدان الشرق الأوسط بالحضارة الغربية . وخلافا لذلك فبمجرد أن اتصلت اليابان بالأفكار الغربية ، أخذت الكثير من مظاهر التقدم التكنولوجى الغربى . وهكذا ، يبدو أن الانتشار يصف بعض حالات التطور الاقتصادى ، لكنه أبدا لا يفسر أيا منها تفسيراً واضحاً .

وثمة نظريتان أخريان ، أقدر على التفسير ، وحظيتا بالقبول لفترة طويلة هما : نظرية السلالات ونظرية المناخ ، وربما اقتنع بعض العلماء التقليديين ، بأن الخصائص السلالية تجعل بعض الناس أكثر نشاطاً من غيرهم ، وأن ثمة ظروفا مناخية معينة تساعد على النمو الثقافى . بيد أن المشكلة الأساسية فى جميع النظريات التى تدرس السلالات أنها لا تفسر مما يتميز شعب معين - بالنشاط فى أوقات معينة دون غيره ! فمثلا لم تختلف خصائص السلالات لسكان فلورنسا وشمال إيطاليا فى القرن السابع عشر كثيرا عن خصائصهم فى القرنين الخامس عشر والسادس عشر ، عندما كانوا أكثر نشاطاً وحيوية . ولكن فى القرن السابع عشر كان عصر النهضة قد انقضى منذ عهد بعيد ، ولم يعد هؤلاء الناس منتجين كما كانوا من قبل . ومن الغريب أنه - رغم تباين درجات التطور من فترة الأخرى عند الشعب الواحد - نجد من يصر على التفسيرات السلالية للتنمية الاقتصادية استناداً إلى نظرية السلالات .

وتواجه التفسيرات التى تؤكد المناخ ، أو البيئة نفس المشكلة ؛ فهل أصبح مناخ شمال إيطاليا فجأة أكثر إثارة للهمم طوال عصر النهضة ، أم ماذا حدث للمناخ فى اليونان وحدها فى القرنين السابع والثامن قبل الميلاد ، فأدى إلى النمو الثقافى فى هذا البلد ، ولم يؤثر هذا المناخ فى مناطق جغرافية مجاورة وساعد على نموها الثقافى مثلما حدث فى اليونان ؟.. إن للمناخ ميزة واحدة تساعدنا فى التفسير . فالمناخ يتغير أحيانا تغيراً جوهريا فى المنطقة ذاتها خلال فترات زمنية طويلة . فمثلا بالإمكان تصور تتابع عصور متتالية ملائمة للنمو تستطيع أن تنتج الفائض الاقتصادى الضرورى لدفع عجلة التنمية لفترة زمنية محدودة .

بيد أن الأيسر من ذلك أن نجد أمثلة للظروف البيئية ، مثل الجفاف والأوبئة التي قد تعرقل إلى حد كبير استمرار التطور الاقتصادي لبلد ما .

وقد قدم الجغرافي الأمريكي : السورس هنتنجتون (١٨٧٦ - ١٩٤٧) ، أفضل برهان على دور المناخ في نمو الحضارات العظيمة . وأكد أن المناخ الأكثر ملاءمة لنشاط الإنسان يتطلب اعتدال درجة الحرارة ، وأيضا سقوط كمية عادية من الأمطار ، وهبوب رياح متوسط باستمرار . وهذا التصنيف الذي قدمه هنتنجتون لما يحدثه المناخ من طاقة في الإنسان ، يرتبط ارتباطا وثيقا بمناخ تلك المناطق التي توجد فيها حضارات عظيمة للآن ، أو وجدت بها حضارات عظيمة في الماضي . ولكن رغم أنه من الممكن أن يحدد لنا المناخ الأماكن التي يستطيع أن يبني فيها الإنسان مثل هذه الحضارات ، فإن المناخ وحده لا يفسر لنا أسباب نمو الحضارة في مكان ما أسرع من مكان آخر في نفس المنطقة المناخية من العالم . فمثلا ، تقع بولندا وبريطانيا في منطقة المناخ الذي يدفع الإنسان إلى بذل مزيد من النشاط ، إلا أن متوسط دخل الفرد في بريطانيا يعادل سبعة أو ثمانية أمثال متوسط دخل الفرد في بولندا. ومن ثم فالمناخ عامل محدود في تفسير نمو الثقافة .

وقد استخدم المؤرخ الإنجليزي آرنولد توينبي نظرية معدلة عن البيئة في كتابه « دراسة في التاريخ » . ولا يقتصر مدلول مصطلح البيئة في هذا الكتاب على المناخ والخصائص الجغرافية وحدهما ، بل يشير إلى الظروف الاجتماعية أيضاً . وأهم ما تقدمه البيئة بمعناها الجديد عن آرنولد توينبي هو « الحافز » أو العامل الذي يحدث النشاط ، والذي قد يظهر في ظروف خاصة مثل قسوة المناخ ، أو الرغبة في استغلال أراض جديدة أو المعيشة في منطقة تقع على الحدود المجاورة لدولة أخرى ، أو سوء معاملة جماعة الأقلية . كما يلزم أن يكون الحافز معتدلا ، فلا يكون قوياً جداً أو ضعيفاً جداً. فمثلا المستوطنون النازحون من اسكندنافيا قد أثارتهم الظروف المناخية في ايسلندا ، لكن

الأرض الخضراء كانت تحدياً قوياً لهم لم يستطيعوا قهره . كذلك أدى التحيز الاجتماعى ضد الصينيين فى الملايو إلى زيادة نشاطهم ، ومع ذلك فإن نشاطهم فى ولاية كاليفورنيا فى غرب الولايات المتحدة كان ضعيفا ، بالرغم من التعصب الاجتماعى الأكثر عنفاً ضدهم . وينصب الاعتراض على نظرية توينبى فى أنها من العمومية بحيث يتعذر تخطئتها . وإذا كانت الحضارة نشطة باستمرار ، فإن المؤرخ يستطيع أن يثبت دائماً وجود الحافز الكافى . ومع ذلك فإن هـذه النظرية لا تفسر إلا القليل ، كما أنها من المؤكد تفتقد القدرة على التنبؤ . وإذا ما أراد الأشخاص فى البلد النامى معرفة ما يجب أن يفعلوه لزيادة النمو الاقتصادى فإن الإجابة وفق مصطلحات توينبى هى أن المجتمع ينبغى أن يقدم الكمية المناسبة من « الحافز » . ولا ريب أن هذا التفسير صحيح ، ولكنه لا يساعدنا كثيرا .

التفسير الاقتصادى للتنمية الاقتصادية :

ولنا أن نعرض لبعض التفسيرات الاقتصادية المتخصصة التى تدرس زيادة الرفاهية المادية للإنسان - وتقوم هذه التفسيرات على عوامل نفسية واجتماعية . وقد تسعى هـذه التفسيرات إلى إرجاع الإنجازات العظيمة فى المجالات الاقتصادية إلى العادات والنظم الإنسانية . كما تعد التفسيرات التى قدمها هؤلاء الذين تخصصوا فى التاريخ الاقتصادى والنظرية الاقتصادية تفسيرات واسعة وغير محددة ، حتى إنه يمكن شرحها بعبارات بسيطة . وهدفنا هو أن نبين كيف يدرس الاقتصادى موضوعه ، لا أن نتعرض لتقويم إسهامه فى فهم التنمية الاقتصادية .

ويعد التفسير الاقتصادى للتنمية ، تفسيرا عقلانيا . ووفقاً لهذه الرؤية فإن الإنسان يؤدى أفعاله حسب مصالحه الذاتية ، ولكنه يفيد المجتمع كله ، عندما يحول الضغوط ، التى تفرض عليه من داخل النظام الاقتصادى أو خارجه ، إلى مناشط تؤدى إلى إنتاجية أكثر ، أو ثروة أضخم . ولندرس مثلا طريقة جديدة فى الإنتاج تؤدى إلى تحسين الإنتاج - مثل اختراع حبل

من الأسلاك مكن العاملين فى المناجم من استخراج الفحم من الأرض بأسرع مما لو حملوه فوق ظهورهم . وأصبح مألوفا بعد استخدام هذا الحبل ،أن يبحث مالك كل منجم عن ميزة يتفوق بها على ملاك المناجم الآخرين بالتطوير السريع لمثل هذا الاختراع . وقد يفسر هذا المثال الذى ترتبط فيه مصلحة الإنسان الذاتية بالاختراع الجديد بخلق مميزات ومساوىء محتملة ،وقد يفسر الزيادات الناتجة فى المجال الاقتصادى والإنتاج . وحتى اليوم ، فهذا التفسير العقلانى هو السائد بين الاقتصاديين لبساطته ، ولأن العقل يقبله بسهولة .

وباستخدام الدراسات النفسية العقلية السائدة يستطيع الاقتصاديون أن يركزوا على الأحداث الرئيسية التى تؤثر فى النظام الاقتصادى وتولد استجابة توافقية تؤدى إلى زيادة الإنتاج . ورغم تباين نظريات عدد كبير من الاقتصاديين فى نواح هامة ، فإن طريقتهم العامة للتفسير يمكن أن تختبر تحت مقولات رئيسية أربع :

(١) تراكم رأس المال (ويتضمن ذلك التحسينات التكنولوجية) .

(٢) التغييرات السكانية .

(٣) تقسيم العمل على مناشط متخصصة .

(٤) العملية التنظيمية ومهمتها التنظيم والإدارة ، وتحمل المخاطر فى المشروعات التجارية سعياً لطلب الربح .

وقد بدأت الدراسات الجادة فى النظرية الاقتصادية فى القرن الثامن عشر فى أثناء الحقبة الأولى من الثورة الصناعية فى انجلترا ، ومن ثم فلا غرابة ، أن نجد عدداً كبيراً من هؤلاء الاقتصاديين الرواد ، ابتداء من الاقتصادى الاسكتلندى آدم سميث (١٧٢٣ - ١٧٩٠) قد أكدوا أن اختراع أفضل الأدوات والآلات هو السبب الرئيسى للزيادة الكبيرة فى الإنتاج والرفاهية المادية .

وقد أدت التحسينات التكنولوجية الكثيرة مثل اختراع الحبال

المصنوعة من السلك التى تستخدم فى المناجم ، واختراع المحرك البخارى والأساليب التكنولوجية المحسنة لصهر الحديد والتى سهلت من صناعة القضبان الحديدية - إلى رفع مستوى كفاية الإنتاج وزيادة الأرباح . وقد تستثمر هذه الزيادة فى الأرباح مرة أخرى ، مما يزيد من التحسينات التكنولوجية وزيادة الإنتاج . وقد أكد الاقتصاديون أهمية التطورات التكنولوجية فى أواخر القرن التاسع عشر ، والتى نشاهد آثارها حتى اليوم بوضوح . وكذلك أكد الفيلسوف والسياسى الألمانى كارل ماركس(١٨١٨ - ١٨٨٣) ، أهمية التكنولوجيا كقوة فاصلة فى التاريخ . وقد ادعى كارل ماركس أن التكنولوجية قد تسرع من الصراع الطبقى ، فأصحاب العمل يستخدمون الآلات لزيادة الأرباح ، فى حين يدرك العمال أن الآلات ستحل محلهم وستضطرهم إلى قبول أجور أقل . وينتهى هذا الصراع باستيلاء العمال على السلطة حماية لأنفسهم من استغلال أصحاب العمل .

وكذلك فالدراسات الأولى لرجال الاقتصاد اعتبرت الزيادة فى السكان قوة كبرى تؤثر فى النمو الاقتصادى . وقد اعتقد كل من آدم سميث والاقتصادى الانجليزى دافيد ريكاردو (١٧٧٢ - ١٨٢٣) أن زيادة السكان قد تقلل من معدل النمو الاقتصادى ، وستؤدى حتما إلى توقف النمو الاقتصادى كلية . وقد صيغت نظريات فى القرن العشرين مؤداها أن الزيادة الكبيرة فى عدد السكان تحد من النمو الاقتصادى السريع فى البلدان النامية . وبخلاف هذه الدراسات فإن الاقتصادى الانجليزى جون مينارد كينز (١٨٨٣ - ١٩٤٦) بين أن زيادة السكان قد تؤثر فى الطلب على السلع ، ومن ثم تحفز الإنسان إلى عملية الاستثمار ، وتؤدى فى النهاية إلى زيادة النمو الاقتصادى . وسواء أكانت زيادة السكان تسرع من النمو الاقتصادى أم تبطئه ، فإن علماء الاقتصاد يرونها إحدى القوى الحاسمة التى تؤثر فى معدل النمو الاقتصادى .

أما تقسيم العمل ، أو التخصص فى الوظائف الاقتصادية ، فقرة أخرى ، ووفقا لآراء آدم سميث فإن زيادة تقسيم العمل تؤدى إلى : (١) زيادة المهارات بين العمال (٢) وتقصير الوقت اللازم لانتاج السلع (٣) واختراع آلات وأدوات أفضل . وقد أدت فكرة تقسيم العمل فى النهاية إلى تطور نظام المصنع الذى يؤدى فيه آلاف العمال مجموعة من الأعمال الروتينية نسبيا لأنها كانت الوسيلة الأمثل والأقدر لإنتاج كميات ضخمة من السلع . وقد أدرك كارل ماركس والشيوعيون الرغبة الملحة فى أن يركز الرأسماليون الإنتاج فى المصانع ، إلا أنهم فى الوقت نفسه يؤكدون أن أساليب الإنتاج هذه تؤدى حتما إلى تقليل احترام العمال لأنفسهم ونقص الرفاهية الاقتصادية فى النهاية . بيد أنه لا يوجد شخص ينكر أهمية استخدام هذه الوسائل لتحقيق الكفاية القصوى .

وتعد العملية التنظيمية القوة الرابعة الأساسية فى التنمية وفقا لآراء كثير من أصحاب النظريات الاقتصادية . وقد نظر دافيد ريكاردو إلى المشكلات الاقتصادية بصورة عامة من خلال رؤية المنظم ، أو صاحب رأس المال ، الذى قد يستثمر أمواله فى المشروعات الاقتصادية بطرق مختلفة ، وينظم إنتاجه ، ويؤجر أرضه ، ويدفع الأجور ، كما يقوم بأداء أعمال أخرى من هذا النوع لصالح الآخرين . كما أن الرغبة فى الربح تملى عليه كل قراراته . وقد رأى ماركس أيضا أن الدافع إلى الربح هو القوة المحركة الأولى لوجود الطبقة الرأسمالية . ولكنه أيضا السبب وراء هلاكها الحتمى ، لأنها فى سعيها وراء الأرباح وحدها سترغم العمال فى النهاية على تنظيم أنفسهم والقيام بالثورة . وكان الاقتصادى الأمريكى النمساوى الاصل جوزيف شومبيتر (١٨٨٣ - ٩٥) أول من مجد دور المنظم واعتبره القوة الأساسية فى التنمية الاقتصادية . وقد اعتقد شومبيتر أن أى نظام

اقتصادى لا ينمو نموا تلقائيا ، أو حتى نموا منظما ، ولكنه يدفع إلى الأمام بانتفاضات من النشـــاط يقوم بهـا رجال ذوو كفـاية يريدون أن يروجوا سلعا جديدة ، وأساليب جديدة للإنتـاج ، وأن يستغلوا مصادر جديدة للمواد ، وأن يفتحوا أسواقا جديدة . ويرى شومبيير أن المنظم ليس مجرد إنسان عاقل يسعى إلى الربح وحده ، أو يتخذ القرارات استناداً إلى تقديرات المنطق وحدها ، بل أيضا إنسان له دوافع لا منطقية تسعى إلى إقامة أسرة من سلالته تسيطر على النشاط الاقتصادى ، وتحقيق الانتصار فى معركة التنافس ، والتمتع بلذة الخلق .

الحاجة إلى تفسيرات نفسية واجتماعية :

ولكن كيف يمكن أن يسهم علم النفس وعلم الاجتماع فى هذه الدراسة..؟ أليست تفسيرات الاقتصاديين ، مثل تلك التى عرضنا لها من قبل ، كافية لتفسير النمو الاقتصادى ؟ يبدو أنها ليست كذلك ، لأن أصحاب النظريات الاقتصادية أنفسهم قد آمنوا دائما بأن مصادر التفسير فى النسق الاقتصادى تكمن خارج النسق نفسه ، كما أن هؤلاء العلماء لم يعرفوا لماذا توجد المخترعات التكنولوجية ذات الأهمية العلمية فى فترة معينة من التاريخ بمعدل أسرع من معدلها فى فترة أخرى . وقد أكدوا على أهمية الادخار ليتسنى إعادة استثمار الأرباح فى توسيع نطاق المشروعات الصناعية والتجارية. ولكن يبدو أن الدافع إلى الادخار، وإلى الاستثمار وإلى الاتجاهات الأخرى الضرورية للنمو الاقتصادى ، دوافع نفسية ، وليس قوى اقتصادية . وقد كان عالم الاجتماع الألمانى ماكس فيبر (١٨٨١-١٩٦١) أول من أكد أن الاتجاهات الرأسمالية الحديثة قد نشأت عن عقيدة دينية معينة ظهرت منذ أربعة أجيال فى أوروبا ، عندما ثار عدد كبير من المسيحيين البروتستانت على الكنيسة الكاثوليكية . وهكذا قدم فيبر الأساس للجهود التى تبذل لفهم الأصول

الاجتماعية والنفسية لقوى اقتصادية سياسية ، مثل التقدم التكنولوجى السريع ، والتخصص فى العمل ، وزيادة السكان ، والقيادة التنظيمية النشطة .

والرأى السائد الآن أن هناك نظريات اقتصادية ظهرت فى الماضى تضمنت عوامل لا اقتصادية كثيرة ، مثل حسن التدبير ، والاستقرار السياسى، والرغبة فى الإنجاز ، والإعداد الملائم لعمال مهرة ، والانتشار السريع للمعرفة. ورغم أن هذه العوامل تمكننا من وصف فترة محددة من النمو الاقتصادى فى بلد معين وصفا أدق ، فإنها لم تدرس دراسة وافية. وعلاوة على ذلك فإنها لا تؤدى إلى تفسير عام له قيمة عن البلدان النامية عندما يختفى أحد العوامل الأساسية . وسنوضح هذه الفكرة ببعض الأمثلة :

فلندرس مثلا عملية الاستيطان فى الأقاليم الغربية من الولايات المتحدة فى القرن التاسع عشر . فما هو التفسير العقلانى لعملية إقامة السكك الحديدية عبر القارة الأمريكية ، رغم أن الشاطىء الغربى يكاد يكون خالياً من السكان؟ وقد تجلت الحماقة الاقتصادية لهذه المغامرة بوضوح عند آلاف المستثمرين من حاملى أسهم السكك الحديدية - الذين خسروا أموالهم فى البداية . ولكن بدون إقامة السكك الحديدية ، ما كانت الولايات المتحدة لتستطيع أن تتطور تطوراً سريعاً كما حدث ، أى أن المشروع كان ناجحاً فى النهاية، رغم تعثره فى البداية. وظهر أنه كان غامضاً تماماً عند كثير من الرجال العقلاء فى ذلك الحين . وهكذا فالناس لا يسلكون سلوكا يتمشى والاعتبارات الاقتصادية العقلية العامة ، بل قد يقومون بأداء أفعالهم لأسباب نفسية واجتماعية متعددة . وفضلا عن ذلك فهناك سبب هام يدعونا إلى الشك فى اعتبار القوى الرئيسية للنمو الاقتصادى هى قوى عقلية بأى حال من الأحوال .

وقد وضح عالم الاجتماع الأمريكى بول لزرزفيلد هذه الفكرة توضيحاً

جلياً. وقد تساءل : من هو هذا الرأسمالى الواعى الحريص الذى كان يمكن أن يستثمر أمواله فى شراء آلة الطباعة عندما اخترعها المخترع الألمانى جون جوتنبرج فى القرن الخامس عشر ؟ فإذا ما درس الرأسمالى مشروع جوتنبرج لطباعة الكتب ، وما يتوقع له من نجاح ، عند اختراع الآلة الجديدة ، لانتهى بلا ريب إلى نتيجة مؤداها أن الطلب على الكتب الجديدة لن يكفى إطلاقاً لتبرير استثمار أمواله فى اختراع جوتنبرج للأسباب الآتية :

(١) أن من يستطيع القراءة من الناس قلة قليلة . (٢) أن أولئك الذين يستطيعون القراءة بسهولة لديهم الكتب الكافية. (٣) من المحتمل ألا يشترى الناس الكتب التى تخرجها مطابع جوتنبرج لأنها طبعت طباعة آلية . كما أنها أقل جاذبية من تلك التى يقوم الأفراد بنسخها .

وأيضاً قد لا يريد الرأسمالى أن يستثمر أمواله فى هذا المشروع ؛ لأن عملية الاستثمار قد تؤدى إلى الاستغناء عن نساخ الكتب . وهذا المثال ليس محض خيال ، فإننا تعودنا أن تقوم الاختراعات والتحسينات التكنولوجية بعد أن تحقق نجاحها ، أى إذا تحقق نجاح الاختراع ، فإننا نفترض فى الحال أن ظهوره كان له ما يبرره اقتصادياً فى عصره . ولكن يبدو أن هذه الفكرة فكرة زائفة . فإن نجاح الكثير من المشروعات يعتمد على ترابط المجهودات اللاعقلانية لأشخاص كثيرين .

وتتجلى هذه النتيجة إذا ما درسنا حالة البلدان النامية فى الوقت الحاضر . فإذا قبلنا اتجاهات ومعتقدات أصحاب النظريات الاقتصادية التقليديين، فمن العسير أن نتخيل كيف تتقدم هذه البلدان . فالمخاطرة أكبر من أن يتحملها المنظم ، إذ لا يوجد طلب واضح على مناشطه ، كما أن العمال لم يدربوا فى هذه البلدان على المهارات اللازمة لقيام اقتصاد صناعى. كذلك تفتقر الحاجة إلى المخترعات ، ولا يمكن استغلال المخترعات القادمة من الغرب لعدم وجود

رأس المال اللازم لشرائها ، أو نقص الموارد الضرورية التى يمكن استغلالها ، أو لقلة الرجال وفضلا عن ذلك ، فالزيادة السكانية أسرع من الزيادة فى الإنتاج . ويرى الاقتصادى الذى تعود تفسير الظواهر الاقتصادية وفق مصطلحات عقلانية بحتة ، أن الموقف فى هذه البلدان ميئوس منه تماماً ؛ إذ لا يوجد إنسان يقوم تقديراته على أسس عقلية يقبل أن تستثمر أمواله فى بلد نام ، مثله مثل الرأسمالى الذى أشار إليه بول لزرزفيلد الذى خشى من استثمار أمواله فى آلة طباعة جوتنبرج . وقد اضطر اقتصاديون محدثون كثيرون - نتيجة لفهم تلك الصعاب - إلى تغيير تفسيراتهم التقليديه العقلانية . وقد اهتم هؤلاء الاقتصاديون اهتماماً قوياً بمشكلة زيادة معدل النمو الاقتصادى فى البلدان النامية ، وادركوا أهمية العوامل اللاعقلية ، أى العوامل الاجتماعية والنفسية التى تدفعنا إلى عدم تخطيط برامج التنمية وفق أسباب اقتصادية بحتة . ومن ثم فهناك حاجة واضحة الى مساعدة علماء النفس وعلماء الاجتماع لتفسير مثل هذه العوامل .

التفسيرات النفسية والاجتماعية للنمو الاقتصادى :

وقد أدرك بعض العلماء منذ فترة طويلة أن العوامل النفسية والاجتماعية تعد جزءاً من القوى الاقتصادية التى تؤدى إلى التنمية . فمثلا، قد اقترح بعض الاقتصاديين قائمة من الدوافع الإنسانية الرئيسية التى لها أهمية فى التنمية ، مثل الحاجة إلى الاستهلاك ، والرغبة فى إنجاب الأولاد ، والميل إلى تطبيق العلم فى الأغراض الاقتصادية . بيد أن هؤلاء الاقتصاديين قد اعترفوا أن فهمهم لهذه الدوافع قد يختلف عن فهم عالم النفس لها . فمثلا ، الدافع إلى تطبيق العلم فى الأغراض الاقتصادية قد لا تكون له أهمية أساسية عند عالم النفس ، لكن تطبيق العلم فى الأغراض الاقتصادية قد ينجم عن دافع آخر يستطيع عالم النفس أن يقيسه . وقد أكد اقتصاديون آخرون أيضاً العوامل

النفسية التى تؤثر فى التقدم الاقتصادى . . فمثلا الرغبة فى السلع ، تعد عاملا نفسياً واضحاً بين شدة كفاح الناس فى سبيل زيادة رفاهيتهم الاقتصادية . كما أن التهافت على السلع قد تحد منه المعتقدات الدينية التى تدعو إلى التفرغ للعبادة ، والمناشط اللااقتصادية الأخرى . كذلك يمكن أن يحد منه قصور المعرفة عن السلع المتاحة للشراء . . فالناس لا يطلبون أجهزة الراديو إلا إذا علموا بوجودها، وثمة عوامل نفسية لاعقلية أخرى تؤثر فى التنمية الاقتصادية، مثل الاتجاه إلى العمل وروح المغامرة . إلا أن دراسة مثل هذه العوامل التى تؤكد الحاجات والاتجاهات النفسية التى تساعد الاقتصادى تخرج عن نطاق النظرية الاقتصادية التقليدية . وهذه الدراسة تستلزم وجود دراسات نفسية للاتجاهات والحاجات التى تساعد عالم الاقتصاد . وجدير بالذكر أن الباحثين الاقتصاديين قد أشاروا إلى أن مثل هذه الحاجات والاتجاهات هى عوامل مؤثرة فى التنمية الاقتصادية ، إلا أنهم لم يفعلوا إلا القليل لقياسها واختبارها اختباراً علمياً .

ولا ريب أن علماء الاجتماع ، قد ركزوا تركيزاً شديداً على العوامل اللااقتصادية أكثر من علماء الاقتصاد . وقد بدأ ماكس فيبر - كما ذكرنا آنفاً - اتجاهاً هاماً للغاية عندما حلل أصول الرأسمالية الحديثة فى إطار الثورة البروتستانتية فى الكنيسة المسيحية وتأكيد البروتستانت الأوائل أهمية العمل الشاق . كما أن علماء الاجتماع المحدثين قد ركزوا اهتمامهم على وصف البناء الاجتماعى للمجتمعات الصناعية الحديثة، وبينوا كيف أنها تتباين عن المجتمعات التقليدية . فمثلا يرى عالم الاجتماع الأمريكى تالكوت بارسونز أن شعوب المجتمعات الصناعية تقوم أفرادها بقيمة مايؤدونه من عمل، فمكانتهم فى المجتمع يحددها ما ينجزونه . أما فى المجتمعات التقليدية ، فالأفراد يقومون حسب مكانتهم (فمكانتهم متوارثة وتحدد عند الميلاد).وكذلك فالناس فى المجتمعات الصناعية قادرون على التنافس للحصول على أى عمل، أما فى المجتمعات التقليدية، فقد خصص لكل شخص عمل خاص لا يتجاوزه تحدده مستويات المركز الجامد. وقدعرضناهذه العوامل لنوضح كيف يدرس عالم الاجتماع النمو الاقتصادى فحسب.

ولنا أن نبدى فى هذا المجال ملاحظتين عامتين على التفكير الاجتماعى . أولاهما أن علماء الاجتماع لم يحاولوا حتى الآن اكتشاف كيف أن خاصية بناء اجتماعى معين - مثل التأكيد على المكانة المكتسبة بدلا من المكانة الموروثة - يؤثر فى اتجاهات الناس فى المجتمع . فعلماء الاجتماع لا يستطيعون عندما يفترضون نظريا وجود هذه الاتجاهات اختبار ما إذا كانت هذه الاتجاهات موجودة وجودا حقيقيا فى مجتمع ما أم لا . والملاحظة الأخرى ، أنه إذا ما قورنت الخصائص الاجتماعية للبلدان الأكثر تقدما مع الخصائص الاجتماعية للبلدان المتخلفة ، فقد يخرج عالم الاجتماع نتيجة مؤداها : أن الخصائص الاجتماعية للمجتمعات النامية هى سبب نموها الاقتصادى السريع . لكن هذه النتيجة مضللة . فإذا كانت المكانة المكتسبة سمة لبعض المجتمعات الأكثر تقدما فليس صحيحا بالضرورة أن المكانة المكتسبة كما رأى بعض علماء الاجتماع سبب إلى حد ما فى التنمية الاقتصادية . فالإخفاق فى التمييز بين ما هو كائن وما يجب أن يكون حدث دائما فى تفكير علماء الاجتماع الرواد . أما علماء الاجتماع المحدثون فقد تخطوا مرحلة الوقوع فى هذا الخطأ بسهولة ، رغم أن مناهجهم وقصور معرفتهم لما يحدث التغير الثقافى ، تجعل من العسير عليهم تجنب الوقوع فى هذا الخطأ . ومن المحتمل أن يقبل معظم علماء الاجتماع أننا ينبغى أن نقدم تفسيرات نظرية للأنماط المختلفة للمجتمعات التى تعيش فى مراحل متباينة من التطور الاقتصادى ، ابتداء من الأشكال التقليدية للنظم الاقتصادية إلى الأشكال الصناعية الحديثة ، أى إن هناك ضرورة لمزيد من وصف هذه المجتمعات . بيد أنه من الممكن أيضا أن نتجاوز مرحلة الوصف ، وأن نتوصل إلى تفسيرات أساسية بتطبيق مفهومات علم النفس واستخدام مناهج أدق تساعد على عزل العوامل التى تؤدى إلى النمو الاقتصادى .

وحتى الآن فقد أسهم علماء النفس إسهاما قليلا جداً فى فهم التنمية الاقتصادية . وقد قام علماء النفس فى السنوات الأخيرة بحوث كثيرة عن

الأشياء المفضلة عند المستهلك ، والظروف المثالية للعمل ، وعن العلاقة بين مستوى الدخل والادخار والاستثمار . بيد أن الدراسة الأخيرة هى التى ترتبط ارتباطا مباشرا بالتنمية الاقتصادية . فأغلب علماء النفس لم يهتموا كثيرا بالاقتصاد . فعلماء النفس يرون أن الاقتصاد ليس علما أساسيا ، ولكنه مجال للدراسة يمكن أن تطبق فيه المبادىء النفسية العامة مستقبلا . وهذا الكتاب فى الحقيقة لا يقصد أن يكتشف إجابات لأنواع المشكلات الاقتصادية والاجتماعية التى ناقشناها من قبل . فالكتاب يبدأ بمشكلة فى علم النفس ، هى بصفة خاصة محاولة عزل عدد محدود من الدوافع الإنسانية الأساسية وقياسها . وبعد أن أجريت دراسة أساسية عامة عن هذه الدوافع اتضح أن ثمة دافع من هذه الدوافع يرتبط بالنمو الاقتصادى ، وقد صمم البحث الذى عرضنا له فى هذا الكتاب لتوضيح هذه العلاقة ، ولمحاولة تطبيق نتائج علم النفس وأساليب البحث فى هذا العلم على مشكلة ذات أهمية كبرى عند علماء الاقتصاد وعلماء الاجتماع .

اختبار تفسيرات النمو الاقتصادى :

وثمة نقد أساسى للتفسيرات السابقة للنمو الاقتصادى - سواء أكانت تفسيرات اقتصادية أم تفسيرات لا اقتصادية - مؤداه أن هذه التفسيرات لم تختبر اختبارا علميا منهجيا ولم تخضع للتجربة . فالإجراءات التقليدية التى اتبعها الاقتصاديون والمؤرخون لجمع البراهين لإثبات قضية عامة أو نفيها تختلف عن الإجراءات التى تستخدم فى علم النفس وعلوم السلوك الإنسانى . ومن الضرورى أن نفهم هذه الفروق . فالاقتصادى والمؤرخ يتبعان عادة اتجاها مدرسيا قد يؤكد أهمية الحالات المتطرفة . وهما يستشهدان بنماذج أساسية . وآراء السلطات القائمة . بيد أن الباحث فى العلوم السلوكية يستخدم مناهج أحدث تؤكد التجريب والقياس والاختبارات الإحصائية . ولما كانت هذه المناهج قد ظهرت لتقلل من الخطأ الذى يحدثه عدم اختبار الفروض ،

أو القضايا ، التى يدرسها علم النفس أو علم الأحياء اختبارا علميا ، فينبغى أن تعم فائدة هذه المناهج لتشمل علم الاقتصاد والتاريخ . ولما كانت هذه المناهج لا تستخدم إلا نادراً لفهم مشكلات مثل تلك التى تحدد النمو الاقتصادى ، فعلينا أن نختبر بإيجاز كيف تطبق هذه المناهج عند دراسة هذه المشكلة .

ومن الأهمية أن يميز بين صياغة فرض ، واختباره اختبارا تجريبيا ، هذا التمييز الذى لم يعرف دائما فى النظريات الاقتصادية . فمثلا ، ثمة قضية متفق عليها مؤداها أن الصحة والرفاهية يرتبطان بالإنتاج الاقتصادى . ونحن نستطيع أن نتخيل بسهولة حالات يظهر فيها أناس يعانون كثيرا من سوء التغذية أو يعجزهم المرض، حتى إنهم لا يستطيعون أداء العمل بكد أو بكفاية. وهذا يؤدى بنا إلى صياغة فرض مؤداه : إن الصحة والرفاهية يساعدان على الإسراع بالنمو الاقتصادى . ولا شك أن هذه القضية صادقة فى حالة واحدة فقط هى : لن تحدث عملية التنمية الاقتصادية ما دام كل أعضاء المجتمع من ذكور وأناث مرضى . لكن لن تصدق هذه القضية إذا قلنا إن الرعاية الصحية وسلامة الأبدان يؤثران فى الإنتاج . وقد كانت حالة العمال الألمان فى المصانع بعد الحرب العالمية الثانية أفضل مثال يثبت بجلاء الحاجة إلى اختبار علمى دقيق لهذا الفرض . وبالرغم من عدم كفاية التغذية فإن الألمان حققوا مستوى فى الإنتاج أعلى مما حققه أشخاص أسلم منهم أبدانا ويتناولون غذاء أفضل منهم . ومن ثم ترتب على ذلك أن معقولية القضية العامة أو التفسير العام ليس بديلا ملائما للبحث التجريبى فى كل الحالات التى تفترض هذه القضية تفسيرها . وإلى أن تثبت هذه القضية بمعلومات واقعية ، أو ببرهان حاسم ، فعلى الاقتصاديين ألا يوصوا المجتمعات النامية بالاعتناء بصحة الأبدان وجودة التغذية لتنشيط النمو الاقتصادى .

وقد يجد المهتم بالدراسات التي أجريت في التنمية الاقتصادية ، فروضاً كثيرة مقبولة عقلا ، وإن كانت لم تختبر . فمثلا قدم فرض مؤداه أن الاستثمار يتوقف بصفة أساسية على معدل الفائدة المعروضة . ولكن هل قام باحث من الباحثين بإجراء دراسة مقارنة بين مقدار رأس المال الأجنبي المستثمر في بلدان متباينة ومعدلات الفائدة في تلك البلدان ؟ وفي الحقيقة بينت الدراسات أن قرارات الاستثمارات لا تعتمد أساساً على معدل الفائدة . وثمة مثال آخر لفرض شائع ، وإن كان لم يختبر ، مؤداه أن التقدير المرتفع لدور المهن التجارية (بمقارنته بالمهن الأخرى) مسئول إلى حد ما عن التقدم الاقتصادي السريع . ولكن هل دلت الدراسات الإحصائية فعلا على وجود علاقة متبادلة بين معدل النمو الاقتصادي القومي ومكانة المهن التجارية في المجتمعات المختلفة . وقد بينت دراسة أجريت على بعض الطلاب في الولايات المتحدة ، أكثر البلدان تقدماً في العالم ، أن قلة من طلاب المدارس يريدون أن يصبحوا من رجال الأعمال .

ومما تقدم يتضح أن ثمة فروضا مقبولة عقلا من هذا النوع سائدة بين العلماء النظريين لتفسير التنمية الاقتصادية ، لكن لابد أن تختبر هذه الفروض للتحقق من صوابها . وغالبا ما يسهل اختبارها باستخدام المناهج الإحصائية البسيطة . فالمطالب الأولى لهذه الاختبارات وضع منهج موضوعي يقيس أهمية المتغيرات التي يفترض أنها مترابطة . فمثلا ، ينبغي أن نكون قادرين على إجراء مقارنات عديدة عن معدلات النمو الاقتصادي ، أو على الأقل قادرين على أن نقرر متى ينمو الاقتصاد؟ ومتى ينهار ؟ وقد حدث لبس كبير في الماضي لأن العلماء حاولوا أن يقيموا تقديرات تستند إلى المعرفة الذاتية ، وإن كانت شاملة ، عن أي نظام اقتصادي يدرسونه بدلا من استناد هذه التقديرات إلى المقاييس البسيطة الموضوعية . وقد قرر العلماء غالبا ، أن الثقافة تنمو نمواً

سريعا فى عصر معين ، وأنها تتطور تطوراً كاملا فى وقت محدد ، ثم تتدهور بعد ذلك . وقد وصل العلماء إلى هذا الرأى استناداً إلى المعرفة الكاملة بالنظم الثقافية ، وما ظهر من إنتاج فنى أو إنتاج حرفى . والصعوبة الكامنة فى هذه النتائج واضحة : فثمة باحثون آخرون درسوا ثقافة واحدة وخرجوا بنتائج متباينة . فقد ادعى المؤرخ الانجليزى ادوارد جيبون فى القرن الثامن عشر أن الامبراطورية الشرقية الرومانية البيزنطية (التى تركزت حول مدينة استنبول) أنجزت القليل . فى حين يرى المؤرخ الأمريكى ه . ج . مولر أن الامبراطورية الرومانية أقامت حضارة عظيمة رائعة . هذا الخلاف بين المؤرخين يشمل معانى كثيرة ، ولكن لا يوجد دليل على أى من المؤرخين مصيب فى حكمه على النمو الثقافى للامبراطورية البيزنطية .

ويرجع السبب فى مثل هذا الخلاف غالبا إلى اختلاف معايير الحكم التى تستخدم لتحديد ما المقصود بالنمو ؟ وما المقصود بالتدهور ؟ فبعض هذه المعايير ترجع إلى الفنون ، والبعض إلى الاقتصاد ، والبعض إلى الدين . وقد يعطى كل مؤرخ قدراً من الاهتمام المتباين لكل عامل من هذه العوامل ، ومن ثم يخرج كل منهم بنتيجة مختلفة إلى حد ما عن غيره . ولكن إذا كان العلماء قد توصلوا إلى حل مشكلات متماثلة عن دراسة ظواهر باستخدام مقاييس موضوعية محددة لما يدرسونه ، فإنه يمكن أن يستخدم المنهج نفسه عند دراسة النمو الاقتصادى . ومن الصعب ، وإن كان من غير المتعذر ، أن نستنبط مقاييس تظهر التغييرات التى تحدث فى المناشط الاقتصادية ، أو المناشط الثقافية الأخرى . فمثلا قدم الانثروبولوجى الامريكى أ . ل . كروبر إسهاما ملحوظا عندما وصف الظهور المفاجىء السريع للنشاط الثقافى وصفا أدق من الانثروبولوجيين السابقين باستخدامه الطريقة العادية لحصر عدد الناس الذين لهم مكانة كبرى فى مجال معين من النشاط الإنسانى فى فترة زمنية معينة . وإذا كان لنا أن نتساءل عن مدى ملاءمة أى مقياس من هذه المقاييس ، فإن أى مقياس من هذه المقاييس أفضل من عدم استعمال المقاييس كلية .

وبمجرد تطبيق المقاييس ، فإن المهمة الأولى التالية هي جمع كل الحالات التي تمهد لاختبار الفرض . وإن تعذر ذلك ، فلا أقل من جمع عينة ممثلة . ثم تصنيف هذه الحالات لبيان ما اذا كان الفرض يستطيع أن يفسرها أم لا ؟ أي إثبات ما اذا كان الفرض صادقا بوجه عام . ومن الأهمية أن ندرس كل أنماط الحالات ، لأنه في أحوال كثيرة يورد العلماء أمثلة عديدة تدعم فرضا معينا ، ولكنهم يتغافلون عن ذكر الأمثلة التي قد تنقضه .

وعند اختبار الفرض اختبارا منهجيا ، فمن المهم أن ندرك أن الحالات السلبية — أي الحالات التي لا يفسرها الفرض — لا تدحض صحته بالضرورة. ومن المحتمل أن أحد الأسباب التي دفعت علماء الاتجاه القديم إلى تجنب دراسة الحالات السلبية ، هو أن مناهج تفسير أسباب السلوك الإنساني لا تسمح بالاستثناءات . ولكن العالم الاجتماعي يعرف أن ظواهر مثل النمو الاقتصادي تسببها عوامل كثيرة . وقد يبدو أحد هذه العوامل أكثر أهمية من غيره في فترة معينة ، لكن العوامل الأخرى قد تتجمع أحيانا بطريقة كفيلة بخفض أهميته ، مثلما تحرك الرياح الشديدة ورقة نبات الى أعلى في انحراف واضح لقانون الجاذبية . وهكذا فالاستثناء لا يدحض صدق الفرض . والمهم هو كم عدد الاستثناءات التي يستطيع الفرض أن يتقبلها . فإذا وجدت استثناءات أكثر مما ينبغي فعلينا أن نصل إلى نتيجة مؤداها أن العامل الذي نعتقد أنه قد يرتبط بالنمو الاقتصادي أو الثقافي قد لا يرتبط بهذا النمو في الحقيقة . فتأثير هذا العامل أقل بكثير من تأثيرات العوامل الأخرى . وعلينا أن نبدأ البحث عن عامل جديد من بين العوامل الأخرى يؤدي الى التمييز بين حالات النمو السريع .

وقد تحدث أخطاء في القياس عند اختبار الفرض ، لكن غالباً ما يساء فهم أثر هذه الأخطاء على الاختبار . فعادة ما تؤدي الأخطاء إلى منع ظهور علاقة بين الحقائق ، وأيضا قلما تخلق علاقة لا توجد فعلا . فمثلا إذا ما اتخذنا

مقياساً للنمو الاقتصادى لا يمثل بدقة الحقائق الاقتصادية للبلد الذى ندرسه لأسباب خاصة ، فإننا قد نخطىء ونصنف هذا البلد ضمن البلدان التى تنمو ببطء ، فى حين أنه فى الحقيقة ينمو نموا سريعا ، فهذا الخطأ يضعف من قيمة الفرض الذى نفترضه . ولكن إذا ما افترضنا أننا أخطأنا خطأ يدعم فرضنا مصادفة ، فثمة سؤال يتطلب منا الإجابة وهو : ألا يحتمل أن تراكم هذه الأخطاء لتؤيد فرضا ليس صادقا فى الواقع ؟ والجواب أن هذا الأمر لا يحدث عادة . فقلما تتجمع أخطاء القياس لتؤيد فرضا خاطئا (رغم أنها تخطىء الفرض) ، ويرجع ذلك إلى سبب بسيط هو أن هذه الأخطاء أخطاء عشوائية وليست أخطاء منظمة . أى إن هذه الأخطاء عادة ليست من نوع واحد . ويترتب على ذلك أنه إذا ظهرت علاقة هامة فى مجموعة من الحقائق ، فلا معنى للقول بأن أخطاء القياس قد أوجدت هذه العلاقة ، لأن هذه العلاقة قد ظهرت رغم هذه الأخطاء .

وثمة طريقة أكثر أهمية لتقرير ما إذا كانت الأخطاء قد حدثت حدوثا منتظما، أو أنها تمت عشوائيا ، هى أن نختبر الفرض مرة أخرى اختبارا مخالفا تماما . فاذا أيد تكرار الاختبارات صحة الفرض ، فسيتضاءل احتمال تأثير خطأ القياس فى العلاقة التى نتقصاها . فالاختبار الوحيد لا يقيم نظرية علمية ، فثمة حاجة إلى مجموعة من الاختبارات تشكل النمط المنطقى لتقرير الفرض . كما نأمل أن يثبت بقية هذا الكتاب ذلك .

وأخيرا ينبغى أن نفرق بين الترابط والعلية ، أى نميز بين الظواهر التى تصاحب ظواهر أخرى ، والظواهر التى تسبب ظواهر أخرى . فبمجرد معرفة أن ظاهرتين مثل الصحة السليمة والنمو الاقتصادى تحدثان فى وقت واحد، فإن هذا لا يبرر أن إحداهما علة الأخرى ، بل يكشف عن الترابط بينهما فقط . فنحن لا نعرف ما إذا كان النمو الاقتصادى علة الصحة السليمة أم أن الصحة

السليمة علة النمو الاقتصادى؟ ولكن كيف نستطيع معرفة ما يسبب تحقيق النمو الاقتصادى ، لا مجرد ما يصاحبه ؟ وثمة طريقان لذلك ، إما اللجوء إلى منطق الأحداث، وإما اللجوء إلى المعرفة العامة لنتمكن من أن نقرر النتيجة. والمناخ مثال جيد لذلك . فمن الصعب أن نتخيل كيف يؤثر النمو الاقتصادى فى المناخ ، فاذا ما ظهرت علاقة بين العاملين، فإننا نصل إلى نتيجة مؤداها أن المناخ علة النمو الاقتصادى لا العكس . ولكن منطق الأحداث ليس بهذه الدرجة من الوضوح دائما ولذا يتحتم علينا لكشف العلة أن نعرف أى العاملين تغير أولا . وهكذا يمكن لنا أن نصنف المجتمعات فى عام ١٩٧٥ إلى مجموعتين : المجموعة الأولى التى يتمتع أفرادها بصحة سليمة ، والمجموعة الثانية هى التى يعانى أفرادها من سوء الحالة الصحية ، وتفشى الأمراض . ويمكن أن نحدد عندئذ أى المجموعتين حققت نمواً اقتصاديا أكثر من الأخرى ما بين عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ . وإذا ما وجدنا هذه العلاقة ، فإننا نصل إلى نتيجة مؤداها أن التفاوت فى الصحة يسبب النمو الاقتصادى . لأن من المحال أن يكون النمو الاقتصادى علة الفروق فى الصحة . ولا ريب أننا نستطيع أيضا أن نصنف المجتمعات وفقا لمعدلات النمو بين عام ١٩٧٥ وعام ١٩٥٠ ، لنكشف تأثير النمو الاقتصادى فى الصحة فى عام ١٩٥٠ ، إذ يوجد ما يمنع من أن يكون عامل واحد علة ونتيجة للتنمية .

اختبار حالة خاصة : العلاقة بين نمو السكان و التنمية الاقتصادية :

نستطيع أن نبرهن على قيمة مناهج العلماء السلوكيين برهانا أفضل باستخدامها فى دراسة مشكلة اعتبرها مؤرخو الاقتصاد وعلماؤه بالغة الأهمية عادة ، وهى مشكلة الترابط بين التغير السكانى والتنمية الاقتصادية . ومما يثير الدهشة ، أن كثيراً من البراهين المصوغة بإحكام لتقرير أو دحض تأثير

السكان فى النمو الاقتصادى ، لا تتضمن تصنيفا منظما للظواهر . . فمثلا فى الوقت الحاضر ، عبر علماء كثيرون عن خوفهم من زيادة فقر بعض البلاد النامية لازدياد سكانها بمعدل أسرع مما ينبغى . ورغم أن بعض الخبراء قد حذروا من الخلط بين الترابط والعلية ، فإن تحذيرهم يبدو أنه يستند إلى الحذر وإدراك تعقد العوامل التى تحدد الحياة الاقتصادية ، بدلا من استناده إلى اختبار منظم عن العلاقة الممكنة بين العاملين . ولا ريب أن الحذر أمر حكيم ، ولكنه ليس بديلا للاختبار العلمى للفرض .

وثمة نوعان من القضايا نجدهما بين البراهين الكثيرة التى تربط بين التغير السكانى والتنمية الاقتصادية . النوع الأول يهتم بتأثير التنمية فى معدل المواليد. ويعتقد الاقتصاديون التقليديون أن النمو الاقتصادى يزيد من معدل المواليد ، ويؤدى إلى زيادة السكان . ويستند برهانهم إلى قاعدة منطقية . . فمثلا ادعى آدم سميث أنه إذا زاد الطلب على العمل باستمرار ، فإن ذلك سيفضى إلى زيادة عدد الزيجات ازدياد عدد العمال . أى إنه إذا استطاع الناس أن يكسبوا مزيداً من المال بإنجاب مزيد من الأولاد ، فإن هذا سيدفعهم إلى إنجاب عدد أكبر من الأولاد . ويبدو أن هذا البرهان مقبول عقلا ، فعندما كتب هؤلاء العلماء بحوثهم ، فى القرنين الثامن عشر والتاسع عشر ، كان ثمة دليل يثبت ارتفاع معدل المواليد فى انجلترا .

أما فى السنوات الأخيرة فقد برهن على نقيض هذه الفكرة . ويدعى علماء كثيرون الآن أن ارتفاع مستويات الدخل تؤدى الى انخفاض معدل المواليد . بل ويمكن أيضا تقديم البرهان على هذا الادعاء . فقد أصبحت المجتمعات الغربية أكثر ثراء ، ولكن فى الوقت نفسه انخفض معدل المواليد فيها . وفضلا عن ذلك ، وحتى سنوات قليلة ماضية عندما زاد تنظيم النسل فى

هذه البلدان ، كان ذلك دليلا حاسما على أنه كلما ارتفع الوضـــع الاقتصادى للأسرة ، قل عدد أولادها . وعلاوة على ذلك لم يجد الاقتصاديون صعوبة فى تفسير أسباب هبوط معدل المواليد فى أثناء فترات النمو الاقتصادى . ووفقا لتبريراتهم فعندما يهبط معدل الوفيات يبدأ الناس فى الاعتقاد بأن هناك مساوىء خطيرة من إنجاب عدد كبير من الأولاد . وعلينا أن نلاحظ كيف يستفاد بسهولة من الحاجات والرغبات الاقتصادية للأفراد فى دعم هذه النتيجة التى تقول إن معدل المواليد سينخفض عندما يرتفع مستوى الدخل . ولما كان نفس النوع من التفسير قد قدمه الاقتصاديون التقليديون لدعم وجهة النظر المعارضة فيبدو أنه من المنشود أن نجد دليلا حاسما عما يحدث فعلا .

أما القضية العامة الأخرى فتهتم بالتأثير الذى تحدثه الزيادة السريعة للسكان فى التنمية الاقتصادية . فتلك قضية تهتم بمعدل التكاثر النهائى (معدل المواليد منقوص منه معدل الوفيات) بدلا من الاهتمام بمعدل المواليد فقط . وهنا أيضا — كما هى الحال فى القضية الأولى — قـــد توصل الاقتصاديون إلى نتيجة معقولة ، وإن كانت مخالفة للنتيجة الأولى عن العلاقة بين العاملين . وقد أثبت بعض الاقتصاديين المعاصرين الذين تأثروا بنظريات جون مينارد كينز أن الزيادة السكانية تؤدى إلى زيادة الطلب على السلع ، مما يؤدى بدوره إلى زيادة الاستثمار ، وبالتالى إلى النمو الاقتصادى . وقد تأثرت وجهة نظر هؤلاء الاقتصاديين تأثراً واضحاً بحقيقة مؤداها أنه عندما هبط الطلب على السلع فى أثناء الأزمة الاقتصادية الحادة فى الثلاثينيات من هذا القرن، انكمش اقتصاد الدول الغربية انكماشاً كبيراً . وقد أثار ما حدث السؤال التالى : لماذا لا تكون الزيادة فى الطلب الناتجة عن الزيادة فى السكان دافعاً للنمو الاقتصادى ؟ ويبدو أن وجهة النظر المعارضة كانت أكثر شيوعا . فمنذ عصر الاقتصاديين التقليديين فى القرن الثامن عشر حتى العصر الحاضر، قال علماء الاقتصاد إن الزيادة فى عدد

السكان تعوق التنمية . وتبدو مبرراتهم واضحة إذا ماقيست التنمية الاقتصادية فى اطار رفاهية الفرد ، فإذا زاد عدد السكان بمعدل ٢ ٪ سنويا ، يتعين أن يزداد الإنتاج بمعدل أسرع اذا ما أريد رفع متوسط دخل الفرد . . إذ كلما ارتفع معدل الزيادة فى السكان ، ارتفع معدل النمو الاقتصادى الضرورى ليعادل النمو فى السكان أو يتفوق عليه . وهكذا يرى علماء نظريون كثيرون أن الزيادة السريعة فى تكاثر السكان هى أحد العوامل الرئيسية التى تعوق أو تمنع تقدم البلدان النامية . ولا يجدون أى صعوبة لإيجاد الأمثلة التى تؤيد دعواهم .

وثمة مثال لذلك من المكسيك . . فمنذ عام ١٩٣٠ إلى عام ١٩٣٤ كان معدل التكاثر الصافى ٩ر١ ٪ كل عام . وفى عام ١٩٥٣ ، لم يهبط معدل المواليد ، بل انخفض معدل الوفيات انخفاضا ملحوظا نتيجة تقدم العناية الصحية . ومن ثم أصبح معدل التكاثر ٩ر٢ ٪ كل عام . وشجعت هذه النتيجة بعض الاقتصاديين إلى القول بأن السبب فى استمرار انخفاض التنمية الاقتصادية فى المكسيك ، إنما يرجع إلى الزيادة السريعة فى السكان ، حتى إنه يتعذر لمعدل النمو الاقتصادى أن يتجاوز الزيادة السكانية . بيد أن هؤلاء الاقتصاديين لا يقدمون البيانات التى تظهر مدى سرعة التطور الاقتصادى فى المكسيك فى الفترة ما بين عام ١٩٣٠ وعام ١٩٥٠ ، وإن أشاروا ضمنا إلى أن المكسيك تتطور تطوراً بطيئا . والدليل الذى يقدمه هؤلاء الاقتصاديون يحتاج إلى أن يدرس بعناية ، لأنه — على النقيض من آرائهم — برهن بعض الخبراء على أن المكسيك قد تطور تطوراً سريعا جداً ، وتدعم البيانات التى تتعلق بارتفاع معدل توليد الكهرباء فى المكسيك هذا الرأى ، إذا وضعنا فى الاعتبار الإنتاج الكلى للكهرباء لكن المكسيك لا تطور تطوراً سريعاً إذا قارنا الزيادة فى معدل توليد الكهرباء مع الزيادة فى السكان . ومثل هذا النوع من الحقائق هو ما يجب أن نستند اليه فى دراستنا ، إذا كان علينا أن نستخدم وضع المكسيك كمثال لدعم أى فرض . بيد أن الأكثر أهمية لنا ، أن الأمثلة لا تختبر الفرض

الذى قدمناه اختباراً مناسباً ، وخاصة أن المجتمعات التى يزداد فيها السكان زيادة سريعة تعانى من النمو الاقتصادى البطىء عامة .

وعلينا الآن أن نخطوا خطوة منظمة لجمع المعلومات لاختبار الفرض السابق وفقا لمنهج العلوم السلوكية الذى سبق شرحه ؛ فنحن نحتاج إلى مقياس لمعدل التكاثر الصافى فى عدد من البلدان فى فترة زمنية معينة ، كما نحتاج إلى مقياس لمعدل النمو الاقتصادى اللاحق لذلك . ويتعين علينا أن ندرس عدداً من البلدان لنحدد ما إذا كان السكان وحدهم هم الذين يؤثرون فى النمو الاقتصادى ؟ أم أن ثمة عوامل أخرى كثيرة تؤثر أيضاً فى النمو الاقتصادى ؟ ولما كان من المستحيل أن نعرف كل هذه العوامل ، وأن نعزلها لدراستها ، فيمكن أن نختبر تأثير السكان وحده . بيد أنه إذا درسنا عدداً من البلدان فإننا نستطيع أن نؤكد أن هذه العوامل الأخرى ستظهر فى تجربتنا فقط مصادفة . ومن ثم فإن هذه العوامل تؤثر فى صدق اختبارنا لعامل السكان .

وثمة عاملان معروفان لهما تأثير كبير فى النمو الاقتصادى نستطيع أن نضعهما فى الاعتبار عند تصميم البحث . وهذان العاملان هما : (١) المناخ ، (٢) التنمية الاقتصادية للبلد فى الوقت الذى تبدأ فيه قياس التنمية .

وفيما يتعلق بالمناخ ، فنحن نعرف أن البلدان الحارة فى العالم كلها فقيرة ، وإذا ما شمل اختبارنا للفرض هذه البلدان ، فإننا قد نخاطر بتشويه نتائجنا بوجود عامل معروف له تأثير قوى فى النمو الاقتصادى ، ومن ثم علينا أن نقصر العينة التى نختبرها على تلك البلدان التى تقع فى منطقة مناخية واحدة — وهذا التقييد ضرورى لقلة المعلومات الاقتصادية عن جميع البلدان الاستوائية تقريباً .

وفيما يتعلق بالعامل الآخر ، فمن المعروف أن البلدان المتقدمة اقتصادياً تنمو عادة نمواً أسرع من المجتمعات المتخلفة ، إما بسبب الاختلاف فى الموارد ، وأما بسبب تباين مستوى المهارة الفنية ، وأما بسبب تفاوت درجة التنظيم

الإدارى ، وأما لأسباب أخرى . ومن ثم فإذا ما حاولنا أن نربط نمو السكان بالنمو الاقتصادى متجاهلين فى الوقت نفسه أهمية المستويات الأساسية لبداية عملية التنمية الاقتصادية ، فإنا قد لا نستطيع أن نكتشف تأثير السكان فى النمو الاقتصادى ، أى إن تأثير السكان فى النمو الاقتصادى قد تطمسه الفروق الأساسية فى القدرة على النمو الاقتصادى . ومن ثم فقد تطور منهج البحث ، والذى سنصفه وصفا كاملا فى الفصل الثالث ، ليمكننا من مقارنة معدلات النمو بعد إجراء تعديلات لتحديد مستوى التنمية فى بداية الفترة التى يقاس فيها النمو الاقتصادى . ويمكن أن يصاغ الفرض على النحو التالى :

« فى كل البلدان التى تتيسر فيها الحقائق ، والتى تقع فى المنطقة المناخية ذاتها ، هـــل يؤدى ارتفاع معدل الزيادة فى السكان إلى بطء معدل النمو الاقتصادى ، الملائم لتحقيق مستوى التنمية الضرورى فى هذه البلدان ؟ » .

وقد أجريت بحوث فى ٢٦ بلدا لمعرفة تأثيرات معدلات زيادة السكان فيها (فى الفترة ما بين عام ١٩٢٠ وعام ١٩٢٤)، فى معدلات النمو الاقتصادى اللاحق (١٩٢٥ — ١٩٥٠) . الا أن هذه الدراسات لم تظهر أى علاقة واضحة . وقد قسم العدد الكلى للبلدان الى مجموعتين : الأولى تضم تلك التى تتميز بمعدلات عالية من التكاثر (زيادة سريعة فى السكان) ، والمجموعة الأخرى تضم البلدان التى تتميز بمعدلات تكاثر أقل . وفى كل مجموعة من هاتين المجموعتين وجدت بلدان عديدة لها معدل نمو اقتصادى أسرع مما كان يتوقع فى الفترة ما بين عام ١٩٢٥ — وعام ١٩٥٠ . كما وجدت بلدان عديدة تظهر نموا اقتصاديا أقل سرعة فالعلماء الذين يهتمون بتأثير السكان فى النمو الاقتصادى الحديث ، تحدثوا بإسهاب عن التأثيرات المحدودة لتكاثر السكان التى أعاقت النمو الاقتصادى فى بلدان مثل اليابان وإيطاليا . فقد كان لهاتين البلدتين معدل تكاثر مرتفع ، ومعدل نمو اقتصادى منخفض فى تلك الفترة . بيد أن هؤلاء العلماء تجاهلوا بلدانا مثل بلغاريا ، واتحاد جنوب أفريقيا ، وكندا ، والتى كان لكل منها معدلات تكاثر أعلى من معدلات التكاثر فى اليابان وإيطاليا ، ومع

ذلك فالكل منها معدلات نمو اقتصادى سريع جداً . وفى الحقيقة تعد كندا من أكثر البلدان ارتفاعا فى معدلات النمو الاقتصادى من أى بلد آخر . وكذلك فالعلماء يضربون مثلا ببلدان مثل السويد وسويسرا باعتبارها بلدانا لها معدلات تكاثر منخفضة (الزيادة البطيئة فى عدد السكان)، ومستويات مرتفعة جداً فى التنمية الاقتصادية . بيد أننا نجد أن دراستنا هذه تبين أن ثمة بلدانا أخرى ، مثل النمسا وفرنسا ، قد كان لها معدلات تكاثر منخفضة ، ومعدلات أكثر انخفاضاً فى النمو الاقتصادى من السويد وسويسرا . ومن الواضح أن هذه المقارنة التى أجريت بين ٢٦ بلدا تمكننا من تصحيح تفكير هؤلاء الذين استخدموا منهج التمثيل لدعم فروضهم . فالنتيجة الحتمية المستنبطة من هذه الدراسة . هى أن فى الفترة من بين عام ١٩٢٠ وعام ١٩٥٠ لا توجد أى علاقة واضحة بين نمو السكان والتنمية الاقتصادية اللاحقة .

بيد أن هذه الدراسة التى أجريت على ٢٦ بلدا تضمنت قيودا معينة، فمثلا، لم تتضمن الدراسة أى بلد يزيد فيه معدل التكاثر عن ٢٪ ، وهكذا ، فبينما أظهرت الدراسة أن معدل نمو السكان(الذى لا يتجاوز إطلاقا ٢٪) لا يؤثر تأثيراً هاما فى معدلات النمو الاقتصادى ، فمن المحتمل على الأقل إذا ارتفع معدل التكاثر على حوالى ٢ ٪ أن يبدأ معدل النمو الاقتصادى فى الانخفاض . وثمة فرض أرجح مؤداه ، أن معدلات التكاثر السريعة تخدم النظام الاقتصادى إذا كان تعداد السكان فى البلد أقل مما ينبغى ، أى إذا كان عدد السكان صغيراً بالنسبة لمساحة الأرض . ولاختبار هذا الفرض ، أضيف إلى الدراسة التى تهتم بكثافة السكان إحصائيات تربط بين عدد السكان فى كل بلد ومساحة الأرض الصالحة للزراعة (التى تبدو كأساس للأغراض الاقتصادية أفضل من المساحة الكلية للأرض) . وقد صح الفرض على النحو التالى : إن معدلات التكاثر السريعة فى البلدان التى تعانى من قلة الكثافة السكانية — مثلها مثل معدلات التكاثر البطيئة فى المجتمعات عالية الكثافة فى السكان — تساعد على زيادة معدل التنمية الاقتصادية . وكذلك فإن معدلات التكاثر البطيئة فى البلدان التى

تنخفض فيها كثافة السكان ، مثلها مثل معدلات التكاثر السريع فى البلدان عالية الكثافة السكانية تساعد على خفض معدل التنمية الاقتصادية . ويؤيد تصنيف الـ ٢٦ بلدا تصنيفا احصائيا كاملا هذا الفرض الجديد إلى درجة معقولة . وقد يجد بعض الأشخاص أن هذه النتيجة واضحة لا تحتاج إلى برهان ، ولكن حتى النتائج الواضحة ، ينبغى أن تختبر اختباراً علميا دقيقاً .

ومثل هذه النتائج ينبغى أن تختبر اختباراً دقيقاً ، لأنه من السهل أن نقدم تفسيرات مقبولة عقلا لأى مجموعة محدودة من الحقائق . . فمثلا إذا ما اختبر الفرض الجديد بإدخال عامل آخر بجانب معدل الزيادة فى توليد الطاقة الكهربية فى أثناء الفترة الأخيرة فيما بين عامى ١٩٥٢ و ١٩٥٨ ، فإن يثبت الفرض ، ومن ثم ، فمن الواضح ، أنه إذا كانت الفروض لها أى قيمة كتعميمات صادقة ، فإنها ينبغى أن تختبر مرات كثيرة . والبحث الذى نقوم بإجرائه حتى الآن لم يظهر أى علاقة أعتماد متبادل بين النمو الاقتصادى ونمو السكان وكثافة السكان فى السنوات الأخيرة ، رغم أنه يمكن أن توجد مثل هذه العلاقات بين معدلات مرتفعة جداً من نمو السكان لا تتضمنها دراستنا . وقطعا فكل هذا يوحى بالحاجة الماسة إلى حرص أكبر يظهره اقتصاديون كثيرون ، أو خبراء الدراسات السكانية عند تعميم هذه العلاقات .

وفى البداية ، نسأل : ماذا عن العلاقة العكسية ؟ هل تؤثر التنمية الاقتصادية فى معدل المواليد ؟ يبدو من دراستنا التى أجريت على ٢٦ بلدا لأول وهلة أن ثمة دعما معينا لبراهين الاقتصاديين التقليديين ، إذ ينخفض معدل المواليد فى المجتمعات التى تنمو نموا سريعاً عن معدل المواليد فى تلك البلدان التى تنمو بمعدل بطىء . وهكذا فإذا أصبح بلد ما أكثر ثراء ، وأظهر انخفاضاً فى معدل المواليد ، فإن هذا يثبت عدم وجود زيادة فعلية فى معدل المواليد كما يتنبأ الاقتصاديون التقليديون . وهكذا يبدو أن الحقائق لا تؤيد آراء كل من الاقتصاديين التقليديين ، ولا العلماء المحدثين النظريين . وهكذا فالحقائق التى

تتضمنها دراستنا لاتدعم أيا من التعميمات الواسعة عن تأثير نمو السكان فى نمو الاقتصاد أو العكس . ومن ثم يبدو أن من السابق لأوانه أن نستعمل مقاييس السكان باعتبارها تقديرات بسيطة مباشرة تدل على مستوى أو معدل التنمية الاقتصادية .

أن المعلومات المتاحة لنا فى دراستنا محدودة ، كما أنها مستمدة من بلدان تقع كلها تقريبا ضمن المجتمعات الغربية الصناعية فى عام ١٩٢٠ ، ولذا فهى لا تعطينا الإجابة على أسئلة تدور حول تأثير نمو السكان على الاقتصاد فى بلدان مختلفة . ولكن هذه المعلومات المتاحة تظهر لنا ما إذا كانت هناك اتجاهات معلومة عامة تؤثر فى العلاقات بين السكان والنمو الاقتصادى ، بالرغم من الفروق الفردية فى بلدان معينة . وفضلا عن ذلك فعندما نجد مثل هذا الاتجاه ، فدلالته فى الواقع أهم لأن له من القوة ما جعله يظهر بالرغم من اختلاف الظروف الكثيرة المحلية ، مثل الحروب ، والكساد ، وتغير الحكومات ، وشخصيات الناس ، وعوامل أخرى مماثلة . وهكذا فأى باحث يهتم بمجتمع معين يستطيع أن يستخدم أساليب العلوم السلوكية نفسها لدراسة العلاقات داخل المجتمع .

إن قياس المتغيرات قياسا دقيقا ، والترابط بينها ، ومعرفة علاقاتها بطريقة علمية ، عملية مضنية وشاقة ، ولكنها تقدم لنا أساساً يصح الركون إليه فى تخطيط مشروعات بدلا من الانطباعات العامة أو الأمثلة الإيضاحية التى يبدو أنها كافية فى هذه الأيام لتبرير نتائج موضوعات ذات أهمية كبيرة . وقد تبدو مثل هذه التعميمات معقولة إلى حد كبير . لكن دراستنا التى أجريت على الـ ٢٦ بلدا أظهرت أن الفروض الأكثر قبولا فى العقل ، قد دحضت عندما جمعت البراهين عليها بطريقة علمية . فهل ثمة ما هو أكثر قبولا فى العقل من التأكيد بأن الزيادة السريعة للسكان قد تكون عقبة قوية أمام النمو الاقتصادى فى البلد المكتظ بالسكان . ولكن هولندا ، وهى البلد الأكثر كثافة بالسكان فى العالم حسب إحصاء عام ١٩٥٥ ، والتى لها أعلى معدل فى التكاثر ، قد

تطورت تطوراً اقتصاديا سريعا فى الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ ، أسرع بكثير من بلدان كثيرة فى العالم .وحالة هولندا ليست استثناء . ونحن لا نجد التفسيرات الواضحة لهذه العلاقات فى الوقت الحاضر. ومن ثم فالدراسة التى تهتم بالظواهر أكثر فائدة عند دراسة الفروض .

والأمر المشجع لنا فى النهاية ، أن تحليلنا قد أكد قضيتين : أولاهما أن مناهج البحث والإجراءات الإحصائية التى تستخدم فى العلوم السلوكية قد تطبق تطبيقا ناجحا مفيداً على المشكلات التقليدية فى الاقتصاد والتاريخ . والقضية الأخرى ، أن الاقتصاديين والعلماء الآخرين ، ينبغى أن يكونوا أكثر حذرا ممن سبقوهم فيما يتعلق بافتراض أى ارتباطات مباشرة بسيطة بين نمو السكان والنمو الاقتصادى .

الفصل الثانى

الدافع إلى الإنجاز
كيف يقاس. وآثاره الاقتصادية الممكنة

يستهدف الفرض الأساسى الذى تقوم عليه هذه الدراسة، إثبات أن الدافع إلى الإنجاز مسئول عن النمو الاقتصادى إلى حد ما . وقد يبدو مثل هـذا الفرض غير قابل للإثبات أو ضئيل الأهمية . وقد يتساءل : هل هناك أوضح من القول بأن الإنجازات الكبرى إنما تحث إليها الرغبة القوية فى الإنجاز لدى بعض الناس فى ثقافة معينة ؟ وهل من الضرورى حقيقة إجراء البحث لإثبات هذه المشكلة ؟ ومن الضرورى للإجابة على هذين السؤالين أن نبين كيف يدرس عالم النفس المعاصر الدوافع الإنسانية ،وبصفة خاصة كيف يقيسها وما المقصود بكلام عالم النفس « الدافعية إلى الإنجاز أو الدافع إلى الإنجاز ؟ » ويساعدنا العرض الموجز للتطورات الحديثة فى مجال الدراسة العلمية للدوافع الإنسانية على توضيح هذين السؤالين .

تقدير الدوافع الانسانية :

لمدة ٢٠٠٠ عام على الأقل ، مال الفلاسفة الغربيون إلى النظر إلى العقل والرغبة ، باعتبارهما عنصرين مختلفين تماماً عند الإنسان . فعنصر الرغبة يمثل دائماً نوعاً من القوى الدافعية تتعارض عادة مع العقل ، لكنه يسيطر عليها فى النهاية . ومع بداية الاتجاه العلمى الحديث فى علم النفس فى منتصف القرن التاسع عشر ، اكتسبت العلاقة بين هذين العنصرين معنى جديداً ومحددا . وقد تأثرت

دراسة الدوافع الإنسانية تأثراً قوياً فى تلك الفترة بأعمال عالم الأحياء الانجليزى شارلز داروين (١٨٠٩ — ١٨٨٢) . ووفقاً لنظرية التطور عند داروين اعتبر الإنسان حيواناً يدخل فى صراع مع الطبيعة من أجل البقاء . وقد أدى هذا الصراع إلى افتراض أن الإنسان لديه رغبة أو إرادة قوية للبقاء . وقد قرر علماء الأحياء ، وعلماء النفس ، أن جسد الإنسان يسيطر على هذه الرغبة آلياً . كما بينوا أن عدم إشباع الحاجات الجسدية ، يظهر عوارض خطر معينة تؤلم الجسد ، ولا تختفى هذه العوارض إلا إذا أشبعت الحاجات الجسدية .

وأوضح مثال لذلك ، حاجة الجوع ، فإذا لم يحصل الجسم على الطعام ، فإنه لن يبقى حيا . ولذا قد زود الجسم بأعراض خطرة يتحكم فيها تقلص المعدة الخالية ، والتى يشعر بها المرء عند ما يحتاج الجسم إلى الطعام . وهذه الأعراض ستدفع الإنسان إلى أن يظل نشطاً حتى يحصل على طعامه . وكان المعتقد أن دافع الجوع يسبب ويوجه المناشط العقلية التى تعبر عن التفكير القديم عند الإنسان، بمعنى أن الجوع ينبه النشاط الإنسانى الذى لا يتوقف إلا إذا أوقف الطعام الآلام التى يحس بها الإنسان . وكان أبرز تقدم حققه علماء النفس هو التمييز بين الأكل والجوع ، أى بين الأكل والدافع الى الأكل . ويوحى علم النفس العام إلى أنه كلما أكل الإنسان ، زادت رغبته فى الأكل . وبالكيفية نفسها ، فكلما أنجز الإنسان ، زادت رغبته الاضطرارية فى الإنجاز . وإذا كان لنا أن نركن إلى أن الرغبة فى الأكل تنجم عن نشاط الأكل ، فلا حاجة بنا أن نتصور الدافع إطلاقا .

لكن عندما قاس علماء النفس شدة الدافع إلى الجوع بعدد الساعات التى يقضيها المرء دون طعام ، تبين لهم أن شدة دافع الجوع لا تتناسب تناسبا طرديا مع ما يأكله الفرد فعلا . ونتيجة لذلك ، يميل علماء النفس إلى أن يعزوا

بين الدافع وبين الفعـــل ، وبين الجوع وبين الأكل ، ومن ثم بين الرغبة في الإنجاز والإنجاز الفعلى .

مع ذلك فما زال الكثير بحاجة الى الدراسة ، وقد درس علماء النفس الامريكيون حقيقة دافع الجوع ، ودافع العطش ، ودافع تجنب الألم ، والدوافع الأخرى الأساسية ، ورأوها قوى منبهة للسلوك الإنسانى تستمر فى أداء عملها إلى أن يزيلها الكائن الإنسانى بإشباع هذا الدافع . بيد أنه لم يوجد حتى الآن اهتمام خاص يوجه نحو دراسة الفروق بين شدة الدوافع المختلفة عند مختلف الأفراد . فمثلا ، قد يكون لشخص معين دافع جوع قوى جداً ، إما بسبب حاجات جسدية خاصة به ، وإما بسبب بعض خبرات خاصة مكتسبة عانى منها وتعلمها فى الماضى قوت هذه الحاجة لديه . ولم يستطع علماء النفس المهتمون بصفة خاصة بالسلوك الإنسانى والدوافع الاجتماعية أن يقدموا نظرة أكثر شمولا فى هذا الموضوع إلا منذ فترة وجيزة .

ولقد تأثر عدد كبير من علماء النفس بأعمال فرويد (١٨٥٦ — ١٩٣٩) عالم النفس النمساوى الذى تخصص فى الاضطرابات النفسية . وقد تأثر فرويد بدوره تأثراً قويا بنظرية داروين وقد كان فرويد واعيا بأهمية حاجات البقاء، مثل الحاجة الى الطعام ، ولكنه ركز دراسته أكثر على الدافع الذى يخلد النوع الإنسانى ، أى على الحب الجنسى . وقد اعتقد فرويد أن ثمـــة قوة دافعة عامـــة أطلق عليها اسم الليبدو (Libido) تدفع الإنسان إلى أن يخترع حيلا معينة ، إما لإشباع هذه القوة الدافعة ، وإما لتوجيهها نحو تحقيق أهداف أخرى .

وقد هدم فرويد إلى الأبد فكرة أن دوافع السلوك الإنسانى ، دوافع عقلية وأن بالامكان الاستدلال عليها ، أو تبريرها تبريراً منطقيا بالرجوع الى

الفعل الإنسانى . وقد أثبت فرويد بوسائل عديدة أن الدوافع وليست ماتبدو عليه . وفى الحقيقة ، فإنها يمكن أن تكون عكس ذلك تماماً . فمثلا عندما يعبر الإنسان الطريق من جانب لآخر ، فقد لا تكون رغبته الحقيقية هو الوصول إلى هذا الجانب الآخر ، بل قد تكون رغبته اللاشعورية هى البقاء فى الجانب الذى كان يمشى عليه ليدخل حانة فى هذا الجانب . فالرغبة الحقيقية للمرء تتجلى فيما يتجنب فعله ، لا فيما يعمله . ومنذ عهد فرويد ، وافق علماء النفس على أن الفعل البسيط قد يرجع إلى دوافع كثيرة . ففى مجال الاقتصاد استخدم المتخصصون فى الإعلان عن السيارات اكتشافات فرويد لفترة طويلة ، مدركين أن الإنسان لايشترى سيارة لمجرد أنه يحتاج إليها فعلا ، بل لأن ملكية السيارة يمكن أن تشبع دوافع أخرى مثل السلطة ، والمكانة ، بل حتى استخدامها لإغراء الجنس الآخر . ولكن كيف يعرف المرء بدقة ما هى هذه الدوافع الأخرى ؟ وقد قدم لنا فرويد مفتاحاً هاما لاكتشاف بعض الدوافع . وقد قام فرويد بإجراء بحوث فى الأحلام وأحلام اليقظة — أى فى الأفكار التى تتوالد من التداعى الحر للتخيلات — ليكشف لنا عن بعض الدوافع اللاعقلية . وكانت أوجه القصور فى مناهجه ، (١) أنها لا تقدم أساليب عملية للقياس يمكن أن تعطى نتائج دقيقة وملائمة عليها ، (٢) وأنها لا تسمح بإجراء المقارنة بين الأفراد وفقا لقوة دافع معين ، (٣) وأنها لا تقدم أى تقديرات ولو أولية عن الفروق بين دوافع الجماعات والتى قد تكون مفيدة للاقتصاديين والعلماء الاجتماعيين الآخرين الذين يدرسون سلوك جماعات كبيرة من الناس .

قياس دافع الانجاز :

والخطوة الثانية هى أن توضح بالتفصيل مناهج قياس الفروق فى الدوافع الإنسانية

من فرد لآخر . وبالإمكان بيان كيفية تحقيق هذا المنهج بعرض موجز لتاريخ تطور أسلوب قياس الدافع إلى الإنجاز ما دمنا سندرس العلاقة بين الدافع إلى الإنجاز والتنمية الاقتصادية .

ولنا أن نلخص الإجراء الذى اتبع لقياس الدافع إلى الإنجاز على النحو الآتى — فأولا يثار الدافع إلى الإنجاز فى جماعة من الأفراد ، ثم نلاحظ تأثيرات هذا الدافع على سلوكهم . فالهدف المنشود من البحث هو تبين مدى التأثيرات الفردية التى تحدثها إثارة الدافع إلى الإنجاز على الخيال ، حيث لا تستطيع القيود الخارجية أن تسيطر على أفكار الشخص إلا قليلا . وكان أفراد البحث جميعهم من طلاب المدارس الثانوية ، وأعطيت لهم مجموعات من الاختبارات عرضت عليهم على النحو التالى: أخبر الطلاب أن هذه الاختبارات هى نفسها الاختبارات التى تستعملها حكومة الولايات المتحدة عند اختبار الأشخاص لاحتلال المراكز الإدارية العليا ، وأن هدف هذه الاختبارات اكتشاف ما إذا كان الشخص يصلح لأن يكون قائداً أم لا . وقد أعتقد أن مجموعة الأفراد الذين يعطون هذه المعلومات قد يكون عندهم دافع أقوى للإجابة على الاختبارات إجابات صائبة ، وأيضا يظهر عندهم قدر من الذكاء أعلى من غيرهم ، وتبرز عندهم خصائص القيادة ، أكثر مما لدى أفراد جماعة أخرى أخفيت عليهم هذه المعلومات . ومن ثم فكل الفروق فى السلوك الخيالى اللاحق بين الجماعتين قد تنسب إلى الفروق فى مستوى إثارة الدافع إلى الإنجاز عند الجماعتين .

وبعد انتهاء الاختبارات أعطى الطلاب اختباراً آخر ، إذ عرضت عليهم بعض الصور على شاشة سينمائية وطلب من الطلاب أن يكتبوا بإيجاز قصصاً قصيرة لما توحى إليهم بها هذه الصور فى فترة لا تتجاوز خمس دقائق وكانت الصور تتمثل بمجموعة مختلفة من المواقف تهتم بالعمل . وعلى العموم ، فقـــد

كانت القصص تمثل عينات من الأشياء يميل الناس كثيراً إلى التفكير فيها أو تخيلها عند ما يثار عندهم الدافع إلى الإنجـــاز بدرجة عالية . وثمة أسباب عديدة تبين لماذا يعد الخيال أفضل من أى نمط آخر من أنماط السلوك الأخرى لتوضيح تأثير سيطرة الدافع إلى الانجاز : فأولا ، فى الخيال كل شىء ممكن إذ يمكن للشخص أن يتخيل نفسه قائداً عظيما ، أو قاتلا ، أو ربما رحالة مخاطراً فى بلدان بعيدة ، وثانياً ، فالخيال أيسر تأثراً من أنواع السلوك الأخرى بالعوامل الخارجية . ففى موقف تجريبى عندما يـــكون الانسان منهمكا فى أداء عمله ربما حل مشكلة على سبيل المثال . فقد يستمر هذا الشخص فى العمل بمعدل ثابت رغم ما يطرأ من تغيرات على مشاعره والتى قد يحدثها التعب الشديد . وكذلك فعند إجراء عمل مفيد فى بحث تجريبى تجوز أن يحل دافع محل دافع آخر . فمثلا أن يحل دافع قوى إلى الانجاز محل دافع ضعيف إلى الإنجاز لإرضاء رغبة الباحث التجريبى أو لإنهاء التجربة وأداء تجربة أخرى غيرها ، وفى كلتا الحالتين سنصل فى النهاية إلى النتيجة التى يهدف إليها البحث . فالباحث التجريبى ليست لديه طريقة لمعرفة ما هو الدافع الحقيقى . وللخيال ميزة أخرى هى أنه يوحى بنوع الدافع الذى يدفـــع إلى العمل . فخيالات الشخص — أفكاره وتداعى أفكاره — تظهر لنا فعلا اهتماماته الداخلية الحقيقية فى زمن التجربة .

وكانت الخطوة التالية مقارنة القصص التى كتبها الأفراد الذين أثيرت فيهم الدوافع إلى الانجاز بالقصص التى كتبها الأفراد الذين اختبروا فى ظروف عادية . وما إن بدأنا المقارنة حتى ظهـــرت لنا فروق معينة . فالقصص التى كتبت تحت ظروف الإثارة تضمنت إشارات إلى الأداء البارع — إلى النجاح — أو الرغبة فى الأداء أكثر من القصص التى كتبت فى ظروف عادية . وثمة مثال يوضح لنا هذه النقطة على نحو أفضل، إذ تصور إحدى الصور طفلا

يجلس على مكتبه ومعه كتاب مفتوح أمامه . وتعبر هذه الصورة في الظروف العادية عن قصة خيالية تحكي أن الطفل برم بالقراءة وأنه كسول . أو ربما يحلم بموقف أكثر اغراء من حجرة الدراسة . بيد أنه عندما تعرض الصورة نفسها على الطلاب الذين أثيروا إلى حالة دافعية عالية ، فإن قصصهم تصور عادة الطفل بأنه يبذل أقصى جهده ليؤدى واجبه على الوجه الأكمل .

ولنا أن نتساءل هل تأثيرات الدافع إلى الانجاز لها تأثير مباين على تفكير الصيني أو الاغريقي في العصور القديمة أو هنود نوفاهو في أمريكا ؟ حقا لم نختبر الاغريق القدماء . أما هنود نوفاهو فقد أجريت عليهم دراسات أظهرت أن قصصهم تغيرت تماما بتأثير اثارة الدافع إلى الانجاز . وعلى هذا النحو أثر الدافع إلى الانجاز في القصص التي كتبها طلبة البرازيل ، أو طلاب المدارس العليا الأمريكية الذين اخترناهم من بيئات اجتماعية واقتصادية مختلفة . والنتيجة هي أنه بالرغم من الفروق الثقافية بين الأفراد فثمة تماثلات أكثر للطريقة التي يستجيب بها الشخص عندما يدفع الى الانجاز . فالشخص موضوع الدراسة يتملك أفكارا عن الانجاز ، وعما يمنعه من الانجاز ، وعن مشاعر الفرح والحزن التي تعبر عن نجاحه أو اخفاقه .

والخطوة التالية هي أن تضع بالتفصيل مقياساً لقياس شدة الدافع عند الفرد . ويبدو من المقبول عقلا أن نفترض أنه كلما زادت معرفة الفرد بهذه الأفكار في ظروف عادية وجب أن يكون دافعه إلى الانجاز أقوى . وقد أظهرت التجارب كيف يفكر الأشخاص عندما يعطون تعليمات خاصة معدة لإثارتهم ولتحريك الدافعية لديهم . ولكن لنفترض أن شخصاً لديه أفكار من هذا النوع ، ولكن مع ذلك لا يؤثر فيه أية منبه خارجي ومن ثم يبدو من المعقول أن نستنتج أن هذا الشخص لديه اهتمام داخلي قوى بالانجاز .

وإذا ما استعمل الشخص عادة عند كتابته القصص أفكارا ترتبط بالإنجاز رغم أن الصورة يمكن أن تشير إلى مجموعة متباينة من الأفكار ، فإنه قد يبدو حينئذ شخصاً لديه « تحيزاً » خاصا أو « اهتماما » أو « حاجة » الى الإنجاز . ومن ثم فقد تقرر أن الاحصاء البسيط لعدد الأفكار التى ترتبط بالانجاز فى القصص التى تكتب فى ظروف اختبارات عادية يمكن أن تمثل قوة اهتمام الانسان بالانجاز . وقد سمى احصاء هذه الأفكار درجة الحاجة إلى الانجاز .

ولـكن ما فائدة هذه المقاييس ؟ وما الفائدة التى تعود علينا من معرفة أن درجة الحاجة الى الانجاز عند الشخص عالية ؟ وتكمن أهميـة الإجابة على ذلك فى الدراسات المتعددة التى قارنت بين سلوك أفراد حصلوا على درجات عالية فى الحاجة الى الإنجاز بسلوك آخرين حصلوا على درجات منخفضة فى الحاجة إلى الإنجاز . وتظهر إحدى هذه الدراسات أن الرجال الأمريـكيين الذين حصلوا على درجات عالية فى الحاجة إلى الإنجاز ينتمون الى الطبقة الوسطى ، أكثر من انتمائهم الى الطبقتين الدنيا والعليا . كما أن لديهم ذاكرة أفضل عن الأعمال التى لم تستكمل بعد ، وهم أكثر قابلية للتطوع كأفراد لأداء الاختبارات النفسية ، كما أنهم أكثر نشاطا فى أثناء ممارسة نشاط المعاهد ومناشط المجتمع ، وهم يختارون الخبراء بدلا من الأصدقاء رفاقا فى العمل . وهم أكثر مقاومة للضغوط الاجتماعية ولا يستطيعون إعطاء تقارير دقيقة عن اهتماماتهم الداخلية بالإنجاز الخ .. ولا ضرورة لأن نعرض الـكثير من هذه النتائج عرضا مفصلا الآن ، وإنما يهمنا فى هذا المجال أن نرى ما يقوم به الأفراد فعلا الذين حصلوا على درجات عالية فى الحاجة إلى الإنجاز عندما يوضعون فى مواقف العمل .

وتبين الاختبارات أنه إذا عرضت مهام معقدة على الأفراد الذين حصلوا على درجات عاليـــة فى الحاجة إلى الإنجاز ، فإنهم يميلون إلى تحسين أعمالهم باستمرار كلما تقدموا فى أعمالهم أى يبدو أنهم يهتمون بأداء العمل على نحو أكمل ، مثلما يتعلمون كيف يجيدون عملهم كلما استمروا فى أدائه . ومن ثم يمكن أن يفترض أن هؤلاء الأشخاص أصحاب الدرجات العالية فى الحاجة إلى الإنجاز ، قد يؤدون أى نوع من العمل يتطلب منهم أداء أفضل مهما تباينت الظروف . ولـكن هذا افتراء على الحقيقة . وهم لا يؤدون الأعمال الروتينية أجود مما يستطيعه غيرهم عادة ، بل يؤدونها بشكل أسرع . وفضلا عن ذلك فأصحاب الدرجات العالية فى الحاجة إلى الإنجاز يجيدون أفضل من غيرهم عندما يصبح الأداء له معنى الإنجاز لديهم ، وهم يؤدون العمل أجود بكثير مما يؤديه الذين نالوا درجات منخفضة ، فى الحاجة إلى الإنجاز ، عندما يخبرهم الممتحن مثلا أن هذا الاختبار يرتبط ارتباطا مباشراً بالذكاء وبمستقبلهم المهنى. وأما الذين حصلوا على درجات منخفضة فى الحاجة إلى الإنجاز فيؤدون العمل أداء جيداً أو أجود من المعتاد عندما يخبرهم الممتحن أن الأشخاص الخمسة الأوائل الذين يحصلون على أعلى درجات فى فترة لا تزيد على خمس دقائق من بداية العمل ، لهم الحق فى أن يغادروا قاعة الامتحان دون حاجة إلى إجراء اختبارات أخرى . وهذا يوحى بأن فرصة التخلى عن موقف العمل هى الدافع الأقوى عنـــد الذين يحصلون على درجات منخفضة فى الحاجة إلى الإنجاز .

وتوحى كل هذه الحقائق معا بأن الحاجة القوية إلى الانجاز تقود الشخص إلى أداء أفضل عندما يصير الإنجاز الفعلى ممكنا . أما إذا كان العمل روتينيا أو كان إنجازه أسرع من المعتاد يعنى الحصول على مكافأة خاصة مثل التخلى عن العمل ، فإن الأشخاص أصحاب الدوافع الأخرى سيؤدون أعمالهم أفضل

أداء . فالدافع إلى الإنجاز ليس عاملا قويا فى مثل هذه الظروف . وفضلا عن ذلك ، فلنا أن نتوقع بدرجة معقولة أن الناس الذين لديهم دوافع قوية إلى الإنجاز قد يبحثون عن مواقف يحققون فيها إشباع الإنجاز . ولنا أن نفترض أن هؤلاء نوع من الناس يضعون معايير الإنجاز لأنفسهم دون اعتبار للمكافآت التى لا ترتبط بالإنجاز نفسه ، وهم يجهدون أنفسهم لبلوغ المعايير التى وضعوها لأنفسهم .

وفضلا عن ذلك ، يبدو أن من المعقول أيضا أن نفترض أنه إذا وجد عدد من الأشخاص الذين حصلوا على درجة عالية فى الحاجة إلى الإنجاز فى ثقافة معينة فى زمن معين ، فسيوجد نشاط خلاق على نطاق كبير ، فلما كان يفعل فى الماضى قسرا سعيا وراء الرغبة فى التزلف ، أو الحصول على مكافأة مالية ، أو الإعفاء من العمل ، قد تغير الآن إلى نشاط ابتغاء بلوغ معايير الامتياز لمجرد اللذة فى بلوغ هذه المعايير ، وهكذا يمكن أن يسمح ازدياد الحاجة إلى الإنجاز بالنمو الاقتصادى أو الثقافى .

صياغة الفرض الأساسى — آثار حركة الاصلاح البروتستانتية على الحاجة إلى الانجاز :

وقد توحى بعض الدراسات مثل تلك التى وصفت فى الفقرات السابقة بأن فرضنا الأساسى الذى ينبغى أن نختبره — أى القضية التى نرغب فى بحثها — هو أن ثمة ارتباطا ممكنا بين الدافع إلى الإنجاز والنمو الاقتصادى . وقد أجرت عالمة النفس الأمريكية ماريون و. وينتربتوم بحثا درست فيه الارتباط بين الدافع إلى الإنجاز والنمو الاقتصادى . وقد أرادت أن تكتشف كيف يثير الوالدان ولا سيما الأمهات اهتماما قويا بالإنجاز عند أولادهم . وفى البداية أجرت اختبارات على جماعة تتكون من ٢٩ طفلا يبلغ عمر كل منهم ثمانية

أعوام . وأعطيت لكل منهم درجات فى الحاجة إلى الإنجاز . ثم أجرت مقابلة مع أمهات الأولاد لتحديد ما إذا كانت أمهات الأولاد الذين حصلوا على درجات عالية فى الإنجاز لديهن اتجاهات مختلفة فى تربية الأولاد . وقد اكتشفت أن أمهات الأولاد الذين حصلوا على درجات عالية يتوقعن من أولادهن أن يكونوا أكثر نشاطا واستقلالا ، فأملهن أن يتعلم أولادهن فى مرحلة مبكرة أنشطة مثل الأداء الجيد وإحراز قصب السبق فى المسابقات وأن يختاروا الأصدقاء بمفردهم وأن يعرفوا كيف يسيرون فى طرقات المدينة بمفردهم . أما أمهات الأولاد الذين حصلوا على درجات منخفضة فقد أظهرن عكس هذا ، إذ تميل هؤلاء الأمهات إلى فرض قيود أكثر على الأولاد ، فهن يرفضن أن يلعب أولادهن مع أطفال لا يعرفهم الآباء ، ولا يردن أن يتخذ أولادهن قرارات هامة بأنفسهم دون الرجوع إليهن . ومن ثم فنتيجة البحث واضحة ، فأمهات الأطفال الذين نالوا درجات عالية فى الحاجة إلى الإنجاز يضعن معايير عالية لأولادهن ، إذ يتوقعن استقلالا أكبر وتحكماً أكثر فى المهارات فى مرحلة مبكرة .

وتوحى هذه النتائج بإمكانية إجراء مقارنة تاريخية . فقد كتب ماكس فيبر فى عام ١٩٤٠ مدعياً أن ثمة نمطا للإنسان ظهر فى أوربا إبان حركة الإصلاح البروتستانتى ، وكانت تلك الفترة فى القرنين السادس عشر والسابع عشر ، عندما ثار مسيحيون كثيرون على الكنيسة الكاثوليكية القومية المتمركزة فى روما وأقاموا طوائف الإصلاح . ووفقا لرأى فيبر ، فإن الآراء الدينية للمصلحين البروتستانت مثل جون كالفن ومارتن لوثر أكدت تأكيدا كبيراً استقلال الفرد وأظهرت نمطا جديدا للشخصية . وقد أدى ذلك إلى خلق روح أكثر حيوية أثرت فى اتجاهات العمال وأصحاب العمل . وأدت فى النهاية إلى ظهور الرأسمالية الصناعية الحديثة . وإذا كان فيبر صائبا ، فإن العلاقة التى اكتشفها وينتربتوم بين التربية الأسرية والحاجة إلى الإنجاز عند الفرد يمكن أن تتكرر

على المستوى الاجتماعى العام فى تاريخ أوربا الغربية ، أى إن دراسة وينتربتوم تقدم دراسة نفسية لتفسير التطور التاريخى للرأسمالية الذى وصفه فيبر. إذ يمكن أن تقود حركة البروتستانت إلى تدريب الطفل على الاستقلال المبكر وإتقان العمل ، اللذين يكونان بدورهما دافعا أعظم الى الإنجاز ، والذى يقود بدوره إلى ظهور الرأسمالية الحديثة .

إن وصف فيبر لنوع الشخصية الذى تكون نتيجة حركة الاصلاح البروتستانتية متماثل بدرجة كبيرة للشخص الذى ينال درجات عالية فى الانجاز والذى وصفناه . ويلاحظ فيبر أن الفتيات العاملات المؤمنات بالعقيدة البروتستانتية يعملن بكد ولمدة أطول . وأنهن يدخرن أموالهن لأهداف المستقبل ، وأن أصحاب العمل من البروتستانت ينجحون عادة فى العمل أكثر من أفراد الأسر الكاثوليكية فى أوربا ، رغم أن الأخيرين يتمتعون بمزايا ثروة الأسرة .

وعند تفسير أسباب ظهور الرجال الناجحين من البروتستانت أكثر من غيرهم ، رأى فيبر ان الصفة الأساسية لمعتقداتهم الدينية هى العامل الحاسم لا الظروف السياسية أو الاقتصادية التى يعيشون فيها . وقد أكد فيبر على عاملين أولهما الايمان البروتستانتى بأن مسئولية الإنسان الاساسية هى أن يبذل أقصى جهده مهما يكن الدور الذى منحه الله له فى الحياة ، بدلا من الانسحاب من المجتمع وتكريس النفس كلية لعبادة الله والذى رأت الكنيسة الكاثوليكية أنه المثال الاعلى . وثانياً : يؤمن البروتستانت أن الله يعلم الذين يدخلون الجنة ويمكن أن يشعر الانسان شعوراً أكيدا أنه واحد من هؤلاء الذين كتب لهم دخول الجنة إذا ما بذل جهداً دائبا لاداء واجبه فى هذا العالم فقط ، لا بمجرد أداء الأعمال الخيرة وحدها . ومن ثم فقد ادعى فيبر أن البروتستانت يميلون إلى العمل بكد ، ولكنهم لا يبيحون لانفسهم التمتع بنتائج عملهم ويستعملون أرباحهم لتوسيع أعمالهم لا للمتعة فقط .

ومن ثم فاستناداً على معرفتنا الحالية للدافعية إلى الانجاز ، نستطيع أن نضيف إلى دراسة فيبر شيئا . فقد أظهرت البروتستانتية أيضا ثورة على الاعتماد القوى على الكنيسة . فمن تعاليم مارتن لوثر أن الفرد لا ينبغى أن يعتمد اعتماداً كليا على القساوسة ، بل عليه أن يقرأ الإنجيل بنفسه ويطلع على التعاليم الإلهية بمفرده . وبسبب هذه العقيدة فقد اهتم البروتستانت بتعلم القراءة وإجادتها ، ومن ثم يبدو محتملا أن الآباء البروتستانت يؤكدون الاستقلال فى المراحل الأولى والتمكن من مهارات القراءة على الأقل ليستطيع أطفالهم أن يؤدوا واجباتهم الدينية أفضل أداء . وهذا الاتجاه فى التربية كما رأينا يمكن أن يزيد من الحاجة إلى الانجاز عند الأطفال ، وفق نتائج وينتربتوم .

ولا تقتصر فكرة كالفن عن السلوك السليم على النظام والعمل الشاق ، بل تشمل الجهاد المتصل ليحسن الإنسان من مركزه ، أى لينجز شيئا ، وبينما كان يعتقد أن الإنجاز موجود فى حياة الفرد الدينية منذ البداية ، فإن كالفن أكد أن هذا لا يعنى انسحابا روحيا من العالم الذى خلقه الله . فالله قد خلق العالم ومافيه ، لا لحاجتنا إليه فحسب ، بل لإسعادنا ولنتمتع به أيضاً . كما أن الأشياء الموجودة فى العالم وضعها الله فى رعايتنا وسنسأل عنها أمام الله . وهكذا يبين فيبر أن النضال لأداء أفضل شىء قد يفسره البروتستانت الأوائل ليعنى بذل أقصى جهد لأداء الدور على خير وجه ، والذى منحه الله للمرء ، أى أن يبذل الإنسان أقصى طاقته لأداء دوره المهنى .

ولذا يبدو معقولا أن نفسر قضية فيبر (ارتباط البروتستانت بظهور الرأسمالية) بأنها فى أساسها ثورة فى الأسرة ، قادت إلى مزيد من الأبناء لديهم حوافز قوية إلى الإنجاز . وهذا التفسير دعم آخر لحقيقة أن الكنيسة البروتستانتية تسمح للقساوسة بالزواج وتكوين الأسرة ، خلافا لكهنة الكنيسة الكاثوليكية المترهبين فإن القساوسة البروتستانت يستطيعون إعطاء أمثلة لتربية

الأولاد قد يقلدها أعضاء مذهبهم الديني . وكل هذا يقدم لنا الوسيلة التي بها استطاعت الفلسفة الدينية الجديدة أن تؤثر تأثيراً فعالا في شكل المجتمع، ومن ثم في الدافعية إلى الإنجاز عند الجيل الجديد .

البراهين الأولى للعلاقة بين البروتستانتية والحاجة إلى الانجاز والتنمية الاقتصادية :

يبدو أن لقضية فيبر جانباً من المنطق ولكنها تفتقد طابع البرهان . وقد يتساءل المرء : ما هو الدليل على إثبات قضية فيبر التي تدعى أن البروتستانتية ترتبط بالتقدم العظيم في أوربا ؟ وقد كانت الحقائق التي عرضها المؤرخون وعلماء الاجتماع غير ملائمة ، لتكوين رأى مقنع يصح الركون إليه . فهؤلاء الذين قبلوا قضية فيبر أظهروا كيف لعبت البروتستانتية دوراً هاماً في تصنيع انجلترا وسويسرا وألمانيا والسويد وبلدان أخرى بروتستانتية . أما هؤلاء الذين يعارضون قضية فيبر فيبرهنون على أن ثمة بلدانا كاثوليكية مثل بلجيكا تتميز بالروح الرأسمالية القوية ، والتصنيع السريع ، مثلها مثـــل البلدان البروتستانتية . ولكن كيف تفسر حالة مدينة البندقية الكاثوليكية التي بلغت قبل حركة الإصلاح البروتستانتية مستوى مرتفعا من التنظيم الرأسمالي قلما بلغته دولة أخرى بعد ذلك . إن هذا السؤال لا يمكن أن يجاب عنه ببساطة بمجرد إعطاء أمثلة تاريخية من كلا الجانبين . ولذا فثمة حاجة ضرورية إلى منهج علمى لتفسير قضية فيبر .

وقد يتساءل المرء : هل تقدمت المجتمعات البروتستانتية اقتصادياً اليوم أكثر من المجتمعات الكاثوليكية التي تتساوى معها في الموارد الطبيعية؟ ورغم أن هذا السؤال ليس هو السؤال الوحيد الهام الذى يمكن أن يوجه ، فبالإمكان الإجابة عنه إجابة أدق . إن أحد مقاييس تطور الاقتصاد القوى هي كمية

الطاقة الكهربية المستعملة ؛ ذلك لأن استهلاك الكهرباء أفضل مقاييس للتطور الاقتصادى ، كما ترجع أهمية هـذا المقياس إلى أن الكهربا هى شكل الطاقة الذى تعتمد عليه إلى حد كبير الحضارة الحديثة الصناعية . وقد أجريت فى السنوات الأخيرة دراسات عديدة فى المجتمعات الغربية المتباينة الكاثوليكية منها والبروتستانتية تحاول أن تربط كمية الطاقة الكهربية المستعملة بمستوى الموارد الطبيعية (مثل الفحم والطاقة المائية القابلة للاستغلال) فى هذه البلدان. والأمر الهام فى هذه الدراسات هو تحديد كمية الناتج الذى يمكن أن نتوقعه فى بلد معين بعد استغلال موارده الطبيعية . وقد بينت الدراسات أن تسعة بلدان بروتستانتية من اثنى عشر بلدا بروتستانتيا (أى بمعدل ٧٥ ٪ منها) قد أنتجت أكثر مما يتوقع، بينما أظهرت الدراسة أن ثلاثة بلدان كاثوليكية من ثلاثة عشر بلدا كاثوليكيا (أى بمعدل ٢٣ ٪) قد أنتجت أحسن مما يتوقع . ومن ثم يمكن أن نقرر بدرجة معقولة من الثقة أن البلدان البروتستانتية فى الغرب تقدمت تقدما اقتصاديا فى الوقت الحاضر أكثر من البلدان الكاثوليكية حتى ولو وضعت الفروق فى الموارد الطبيعية موضع الاعتبار . أما السؤال : لماذا توجد فروق بين البلدان البروتستانتية والكاثوليكية ؟ فتلك مشكلة أخرى.

وإذا ما افترض أن قضية فيبر صادقة ، فهل ثمة دليل على وجود علاقات أخرى فى فرضنا الأساسى ؟ وهـــل يهتم الآباء من البروتستانت بتأكيد قيم الاستقلال المبكر وإتقان العمل عند أطفالهم أكثر من الآباء الكاثوليك ؟ توحى الشواهد على أنهم يقومون بذلك فعلا . ومنذ خمسة عشر عاماً أجريت فى ولاية كونكتيكت فى الشمال الشرقى للولايات المتحدة دراسة مقارنة بين الآباء البروتستانت والآباء الكاثوليك لاختبار الاتجاهات المتباينة لتعويد الأطفال على عدم الاعتماد على الغير . وقد أجريت المقارنة بين الآباء المختارين وفق مراكزهم الاجتماعية والاقتصادية . وكان بعض أفراد العينة من الآباء المتدينين ، كما كان بعض الآباء الكاثوليك من أيرلندا ، والبعض الآخر من إيطاليا .

وقد بينت النتائج أن الآباء البروتستانت يتوقعون أن يوفق أولادهم فى المدرسة وأن يعرفوا طريقهم فى طرقات المدينة بمفردهم ... إلخ إذا بلغوا من العمر ستة أعوام ونصف عام . ويتوقع الآباء الايرلنديون أن يفعل أبناءهم ذلك إذا بلغوا من العمر حوالى سبعة أعوام ونصف عام . أما الآباء الإيطاليون فيرون أن أولادهم سيفعلون ذلك عندما يبلغون ثمانية أعوام ونصف عام . وكما كان متوقعا ، فقد أكد البحث أن الأمهات البروتستانت يؤكدن فى أولادهن عدم الاعتماد على الغير فى وقت مبكر بالقياس إلى الأمهات الكاثوليك . كما صدق أيضاً أن الأولاد البروتستانت ينالون فى المتوسط درجات أعلى فى الحاجة إلى الانجاز . بيد أن ظروفا معينة عند الجماعتين كشفت أن مثل هذه المقارنة غير مجدية فى الولايات المتحدة الامريكية . فالكاثوليك أغلبهم من المهاجرين الذين هاجروا فى العشرين أو الثلاثين السنة الأخيرة وهم يجاهدون للارتقاء اجتماعيا واقتصاديا من الطبقة الدنيا . ولذا يتميزون بقوة الحاجة إلى الانجاز. أما البروتستانت العاديون فهم أفراد الطبقة الوسطى من جماعة الاغلبية الراسخة ، ومن ثم فهم لا يحاولون محاولة نشطة لتحسين مركزهم بهمة ، ولذا فإن الحاجة إلى الانجاز لديهم أضعف .

ولتجنب مثل هذه الصعوبات ، يبدو من الأفضل أن نبحث عن مكان آخر عاش فيه البروتستانت والكاثوليك معا لقرون طويلة فى المجتمع نفسه . وقد أثبتت نتائج الدراسات التى أجريت على عينة صغيرة من الأولاد الألمان من مدينه كايزرز لوتزن النظرية القائلة ، بأن الأولاد البروتستانت يحصلون على درجات فى الحاجة إلى الإنجاز أعلى من الأولاد الكاثوليك عادة . كما اكتشف أيضا أن خصائص القيادة لا ترتبط بالحاجة القوية الى الانجاز بل العكس ، فالأطفال الذين نالوا درجات عالية فى الحاجة إلى الإنجاز لا يعتبرهم رفاقهم قادة المستقبل . وتثبت هذه النتيجة عكس الرأى القائل بأن الحاجة إلى الإنجاز خاصية طيبة يجب أن تكتسب بخلاف بضع صفات أخرى مثل

الذكاء . فالحاجة إلى الإنجاز لا تقود بالضرورة إلى النجاح فى كل مجالات الحياة .

كما أظهرت عينة الأطفال الألمان أن ٦٧ ٪ من الأولاد البروتستانت قد التحقوا بمدارس تخصصت فى اللغات الحديثة، فى حين التحق ٥٩ ٪ من الأولاد الكاثوليك بمدارس تعليم اللغات القديمة وهذه النتيجة لها أهميتها ، لأنها تدعم النتائج التى وصل إليها فيبر استناداً إلى أرقام الذين التحقوا بالمدرسة فى عام ١٨٩٠ وتبين أن البروتستانت يلتحقون غالبا بالمدارس الفنية أو المدارس الحديثة ، لأنها تعدهم أفضل إعداد للعمل فى المهن التجارية، على حين أبدى الكاثوليك تفضيلا أكبر للدراسات الكلاسيكية والثقافية . وهكذا يمكن أن نصل إلى نتيجة مؤداها أن الالتحاق بالمدارس الحديثة الفنية هو الوسيلة التى بها توجه الحاجة القوية إلى الإنجاز عند البروتستانت نحو مزاولة التجارة فى ألمانيا ولذا تستحق المشكلة كلها مواصلة البحث، لأنها توحى بأن القيم والدوافع يمكن أن تؤثر فى اختيار المهن وبالتالى فى التنمية الاقتصادية. وقد درس هذا الموضوع دراسة تفصيلية أكثر فى الفصلين السابع والثامن .

وتمكن العلاقة الحاسمة فى فرضنا الأساسى بين الحاجة إلى الانجاز والتنمية الاقتصادية . ولكن ثمة دليلا يدعم الاعتقاد بأن الحاجة القوية الى الانجاز قد تميل إلى توجيه الأفراد الى النجاح فى التجارة . وقد أجريت دراسة على جماعة من طلاب المدارس الأمريكية لتبين أنواع المهن المفضلة عند هؤلاء الذين لديهم حاجة قوية إلى الانجاز أكثر من هؤلاء الذين لديهم حاجة ضعيفة إلى الانجاز . وقد كشفت نتائج البحث أن الأولاد الذين لديهم حاجة قوية إلى الانجاز يميلون إلى ممارسة المهن التجارية أكثر من هؤلاء الذين لديهم حاجة منخفضة إلى الإنجاز وكذلك ورغم ذلك ، فقد وجدت ميول مماثلة

ولكنها أقل وضوحا بين الأولاد الألمان فى مدينة كيزرز لوتزن . وحتى الآن لا يوجد أى دليل على أن الأولاد الذين لديهم حاجة قوية إلى الانجاز قد يلتحقون بهذه المهن ، أو أنهم قد يؤدون هذه المهن أفضل أداء من أطفال أولئك الذين لديهم حاجة ضعيفة الى الإنجاز .

كما أن البرهان الذى عرض لا يعدو أن يكون مجرد ملخص للشواهـــد الميسرة فى الوقت الذى بدأت فيه هذه الدراسات وان كان يبدو أنه يدعم فرضنا الأساسى فى حالات خاصة مقبولة يجدر أن تدرس دراسة أكثر شمولا. ولكن هذا البرهان يثير أسئلة كثيرة بقدر ما يعرض من إجابات : فمثلا هل أدت البروتستانتية إلى التنمية الاقتصادية وربما الى زيادة فى الدافعية الى الانجاز ؟ أم هل أدى الى ذلك قيم معينة كان من المصادفة أنهـــا ارتبطت بالبروتستانتية فى الغرب ؟ وكيف يستطيع المرء أن يفسر ما حدث فى اليابان التى يبدو أن تطورها الاقتصادى سريع جدا ، ورغم أنها لاتنتسب قطعا إلى حركة الإصلاح البروتستانتية فى أوربا ؟ أما ان الحاجة القوية إلى الانجاز هى التى أدت إلى التنمية الاقتصادية فى اليابان ؟ إذا كان الأمر بالايجاب ، فما هى قيم الآباء التى أحدثت التنمية الاقتصادية هناك ؟ لقد اقتصرت الدراسة التى قامت بها وينتربتوم على ٢٩ أسرة فقط من أسر الطبقة المتوسطة فى القطاع الأوسط من شرق الولايات المتحدة . فهل التدريب على عدم الاعتماد على الغير وإتقان العمل فى سن مبكرة يؤديان إلى تنمية الحاجة إلى الإنجاز عند الأطفال فى أى مكان ، بالرغم من الفروق الثقافية ؟ وهل توجد مصادر أخرى ممكنة للحاجة إلى الإنجاز ؟

وكل ذلك يدفعنا إلى ضرورة إجراء بحث أكبر حول الارتباط الذى يقوم عليه فرضنا بين الحاجة إلى الإنجاز والتنمية الاقتصادية فهل هذا الارتباط عام يمكن أن يوجد فى كل المجتمعات البدائية والحديثة ، والقديمة والمعاصرة .

وإذا كانت الإجابة بنعم ، فلنا أن نتساءل عن أسباب هذا الارتباط ، وهل تميل الحاجة إلى الانجاز إلى توجيه الأولاد الصغار نحو المهن التجارية ، أم أن هذا لا يحدث إلا إذا كان المجتمع بوجه عام يقدر التجارة تقديراً عاماً . إن إحدى المشكلات المتضمنة هنا هي ما إذا كانت الحاجة إلى الانجاز تقود الى أداء أفضل في كل المهن، ابتداء من الفنان، مروراً بالقسيس، إلى رجل الأعمال؟ أم تؤدى الى نجاح أعظم في مهن معينة فقط ، تلك التي ترتبط بالمناشط الاقتصادية ؟ ان ما نحتاج اليه هو تقصى المشكلة على نطاق واسع حيث يمكن إجراء المقارنة بين ارتباط الدافعية إلى الإنجاز والتنمية الاقتصادية في أزمان متفاوتة وأماكن متباينة .

خطة البحث :

يتعين علينا الآن أن نصف خطة البحث التي أعدت لدراسة العلاقات والروابط التي عرضنا لها . ويبين هذا الموجز الطريقة التي نعرضها لمحاولة الإجابة عن هذه الأسئلة التي طرحناها للمناقشة .

وقد استعملت ثلاثة أنماط من البحوث . فالنمط الاول يهتم بجماعات من الناس قيست عندهم الحاجة إلى الانجاز بالنسبة إلى المعدلات الكلية للتنمية الاقتصادية . أما النمط الثاني من البحوث فاهتم بالمقاييس الفردية للدوافع ، والاهتمامات والقيم والأداء عند كل من الأمهات وأولادهن في مجتمعات شتى. ويدرس النمط الثالث الدوافع والسلوك عند رجال الأعمال .

وقد كان النمط الأول من الدراسة ممكنا ، لأن الطريقة التي استخدمت لقياس الحاجة إلى الانجاز عند الأفراد (وهي تحليل مضمون القصة) يمكن بسهولة تطبيقها على أي إنتاج خيالي . فمثلا يمكن أن تطبق هذه الطريقة على عينات من الحكايات الشعبية المتداولة في مجتمعات بدائية متباينة ، لنرى ما إذا

كانت الحكايات التى تحتوى على قدر كبير من الأفكار التى تعبر عن الإنجاز . قد جاءت من قبائل تظهر مستوى أعلى من النشاط الاقتصادى . كما يمكن أن يطبق أيضاً على القصص الخيالية القصيرة التى تستعمل لتعليم الأولاد القراءة فى الصفين الثالث والرابع فى المدرسة الابتدائية . ويمكن أن تأخذ الدرجات المعطاة على كتب القراءة كمؤشرات تقريبية لمستوى الحاجة إلى الإنجاز فى البلد الذى ندرسه . ويمكن أيضاً مقارنة هذه الدرجات فى فترات زمانية متباينة مع معدلات التنمية الاقتصادية فى الفترات الزمانية نفسها، أو فى فترات مستقبلة وكذلك فالطريقة المستخدمة لقياس الحاجة إلى الإنجاز يمكن تطبيقها على الأدب الخيالى فى الماضى لنرى ما إذا كانت الأفكار التى تعبر عن الإنجاز أكثر شيوعا فى الماضى قبل فترات النمو الاقتصادى السريع فى بلدان مثل إنجلترا واليونان . وفى كل هذه الدراسات أمكن إعطاء درجات للقصص والآداب الأخرى ، لا لقياس الحاجة إلى الإنجاز ، بل لقياس الدوافع ، أو القيم ، أو العوامل الأخرى التى قد ترتبط بالتنمية الاقتصادية . وقد شرحت هذه الدراسات التى أجريت على الانتاج الخيالى فى الفصلين الثالث والرابع .

أما النمط الثانى من الدراسة فقد تركز مباشرة على الفرد . وقد أعد هذا النمط لتتبع أصول الحاجة إلى الإنجاز فى قيم واتجاهات الوالدين وتأثيرات الحاجة إلى الإنجاز عند الأبناء المراهقين على اهتماماتهم المهنية والأداء فى ظروف معينة . وقد أجريت الدراسة الرئيسية فى أربعة بلدان متباينة تباينا شديداً لضمان أن العلاقة الموجودة لا ترجع إلى القيم والنظم الاجتماعية الموجودة فى بلد معين . وقد اختيرت ألمانيا مجالا للدراسة كمثال يعبر عن نظام اقتصادى غربى متقدم، يختلف البناء الاجتماعى فيه والقيم عن نظائرها فى الولايات المتحدة. واختيرت اليابان لأنها تعبر عن دولة تقع خارج نطاق التقاليد الغربية حققت نموا اقتصاديا ضخما ، وأيضاً اختيرت الهند لأنها دولة نامية لاغربية حققت

نموا اقتصاديا أقل من اليابان . وأخيرا البرازيل لأنها تمثل بلداً نامياً يعبر عن التقاليد والثقافة الغربية . وقد صممت الاختبارات لتكشف عن قيم الأمهات وأولادهن المراهقين ، كما تتقصى الحاجة إلى الإنجاز عند الأولاد ، ومدى قدرة الأولاد الذين لهم حاجة قوية إلى الانجاز على أن يسلكوا سلوك رجال الأعمال ، ولندرس المستقبل المهنى لهؤلاء الأولاد .

وفى النمط الثالث من البحوث ، اختبرنا رجال الأعمال الذين وطدوا أقدامهم فعلا فى أعمالهم لنرى ما إذا كان لديهم حاجة قوية إلى الانجاز وأنهم يسلكون سلوكا عمليا أكثر من جماعات أقرانهم من الرجال . وإذا كانوا كذلك فلنا أن نقول إن حاجاتهم إلى الإنجاز قد أسهمت فى نجاحهم التجارى ؛ لأن الأولاد الذين لهم حاجة قوية إلى الإنجاز يسلكون بالفعل نفس السلوك قبل أن يلتحقوا بوظائفهم . وللتأكد من تجنب النزعات الثقافية فى الحاجة إلى الانجاز ، درسنا ٧٥٠ رجلا من رجال الأعمال والمهنيين فى أربعة بلدان هى : الولايات المتحدة (التى هى النموذج الأول للاقتصاد الصناعى المتقدم) ، وتركيا (وهى بلد نام) ، وإيطاليا (وهى بلد تقدم تقدما كبيراً فى بعض المناطق ويعانى من التخلف فى مناطق أخرى) ، وبولندا (البلد الشيوعى) . وكان أملنا من هذه الدراسات المقارنة أن نتمكن من اكتشاف ما إذا كانت الحاجة إلى الإنجاز ترتبط بالنجاح فى العمل ، بصرف النظر عن العوامل الثقافية والتنظيمية ومستوى التنمية الاقتصادية :

وكانت خطط بحثنا قد أعدت أولا لدراسة أثر الحاجة إلى الإنجاز فى التنمية الاقتصادية ، ومع ذلك فإنها تمكننا من استقصاء أهمية بعض العوامل الأخرى . فمثلا نحن لدينا مقاييس لقياس الحاجة إلى السلطة عند رجال الأعمال والتى

يمكن أن تكون لها أهمية أكبر للنجاح فى العمل فى بلد يعانى من التخلف .
ونحن أيضا لدينا مقاييس تقيس حاجتهم الى الانتماء إلى (الرابطة أو الرفاق) .
إن الحاجة إلى الانتماء قد تكون أكثر أهمية فى النظام الاقتصادى الصناعى المعقد مثل الذى يوجد فى الولايات المتحدة عندما يتطلب العمل من العامل أن يطمس شخصيته فى الشخصية الجماعية للتنظيم. وبعبارة أخرى ، فرغم أن الاهتمام الأساسى فى هذه الدراسات ينصرف أصلا إلى دراسة الحاجة إلى الانجاز ، فقد كان بحثنا شاملا شمولا يكفى لاكتشاف أية عوامل أخرى يمكن بمساعدة الحاجة إلى الانجاز أو بدونها ، أن تسبق أو تلازم النمو الاقتصادى .

وأخيراً فمن الأهمية أن تحذر القارىء ألا يتوقع الدقة البالغة أو الكمال فى نتائج هذه الدراسات . فبسبب الفروق الثقافية كان من العسير اجراء بحث من النمط الذى سنصفه فى الفصول التالية يتيح اجراء المقارنات الدقيقة . وإليكم بضعا من هذه الصعوبات الكثيرة والتى قابلناها ، وينبغى أن يطبق اختبار الحاجة إلى الانجاز فى ظروف مقارنة دقيقة فى كل البلدان الاربعة . . لأن الخيال يتأثر تأثراً شديداً بالمناخ الذى يطبق فيه الاختبار كما يتعين أن تثير أسئلة الاختبارات اتجاهات مماثلة فى البلدان المتباينة . رغم أن مايعتبر إنجازاً فى بلد معين قد لا يعتبر إنجازاً فى بلد آخر . ويلزم أن تدل الألقاب المهنية المستخدمة لقياس الاهتمامات المهنية على الشىء نفسه تقريبا فى البلدان الأربعة .
وبالإمكان بجابهة أى شخص قد تثبطه مثل هذه الصعوبات ، كما حدث لنا غالبا ، بإفهامه أن الأخطاء لاتتجمع معا ولا تؤدى إلى وجود علاقات لا وجود لها . وكما لاحظنا من قبل فإن الأخطاء العشوائية تميل إلى أن تقلل من العلاقات بدلا من أن تخلقها . ومن ثم فمهما تكن العلاقات التى تكتشف ، فلنا أن ننظر

إليها باعتبارها ذات أهمية كبيرة لأنها قد ظهرت بطريقة او بأخرى رغم مصادر الخطأ واللبس الكثيرة والتى يحتمل أن توجد فى أثناء البرهان على فرضنا. وقد يقتنع الكثير من القراء فى النهاية — مثلنا — بالاتجاه العام للبرهان أكثر من اقتناعهم بالدراسة الشخصية التى تنقصها البراهين. ولذا فقد أمكن تفسير كل نتيجة من نتائجنا بطريقة أخرى. ومع ذلك، فالبرهان يقوم على التجربة والملاحظة، وليس مجرد رأى ينقصه الدليل حول فرض معقول. والنظرة الكلية تبين أن البرهان يميل إلى دعم الاعتقاد السائد بأن الدافع إلى الانجاز عامل هام يؤثر فى معدل التنمية الاقتصادية.

الفصل الثالث

مجتمعات الإنجاز فى العالم المعاصر

يدل مفهوم مجتمعات الإنجاز على تلك المجتمعات التى تتحقق فيها التنمية الاقتصادية أسرع من غيرها . وهذا المصطلح غامض ، إذ يمكن أن توجد أنماط من الإنجاز لا تعتمد على الاقتصاد النامى ، مثل الإنجاز العسكرى أو الإنجاز السياسى، أو الإنجاز الفنى، أو الإنجاز الفكرى . بيد أننا نستعمل هذا المصطلح تجنبا إلى حد ما لاستعمال مصطلح طويل ، وإن كان أكثر دقة ، ومن جهة أخرى ليدل على الرابطة بين الحاجة إلى الإنجاز والتنمية الاقتصادية السريعة . ونحن نحاول فى هذا الفصل أن نحدد ما إذا كان المستوى المرتفع من الحاجة إلى الإنجاز يؤدى إلى ظهور مجتمعات إنجاز بالمعنى الاقتصادى فى العالم الحديث .

التنظيم الاقتصادى فى الثقافات البدائية :

ينبثق الفرض القائل بأن الحاجة إلى الإنجاز ترتبط بالنمو الاقتصادى من سياق أحداث تاريخية خاصة حدثت فى أوربا الغربية : أى وضع هذا الفرض بعد ملاحظة العلاقة بين حركة الإصلاح البروتستانتية وظهور الرأسمالية . ومن المحتمل أن يعم هذا الفرض تعميما عاما ويطبق على أى مجتمع فى أى وقت وفى أى مكان . أى إن ارتفاع مستوى الحاجة الى الإنجاز ، قد يكون مقدمة تدفع أى مجتمع إلى النشاط الاقتصادى . وخلافا لذلك ، فهذا الفرض لايصدق إلا على المجتمعات الغربية ، فى ظروف معينة ، مثل بلوغ درجة معينة من

الرأسمالية ، أو الوصول الى مرحلة البناء الاجتماعى المفتوح ، أو تحقيق مستوى تكنولوجى متقدم نسبيا . فمن الصعب منطقيا أو نظريا أن تحدد مدى عمومية الترابط بين الحاجة الى الإنجاز والتنمية الاقتصادية ، ولكن لحسن الحظ ، فثمة منهج علمى لاختبار عمومية الفرض . وقد جمع الانثروبولوجيون فى أثناء دراستهم لأصول الإنسان وتطور ثقافته ، المعلومات عن ثقافات بدائية كثيرة ، أى عن ثقافات لم تظهر فيها اللغة المكتوبة . وقد يسرت لنا هذه المعلومات أن نقرر ما إذا كان مستوى الحاجة إلى الإنجاز وحده — رغم الفروق الكبيرة فى عوامل أخرى ، مثل التنظيم الاجتماعى ، ومستوى التكنولوجيا ، ونمط الاقتصاد — قادراً بما يكفى ليمكننا من التنبؤ بحدوث التنمية الاقتصادية فى هذه المجتمعات .

ويقوم منهج تحديد مستوى الحاجة إلى الانجاز فى المجتمعات البدائية على تحليل مضمون الحكايات الشعبية المنتشرة انتشاراً فى الثقافة . ولنا أن نفترض أنه لما كانت هذه القصص الشعبية يرددها ويكررها أشخاص كثيرون ، فإنها تكشف عن المستوى الشائع للدافعية بين هؤلاء الذين يتلونها والذين يصغون إليها . وهذه الحكايات الشعبية تشبه إلى حد كبير أنواع القصص الصغيرة التى كتبها طلاب المدارس عندما شاهدوا الصور على الشاشة السينمائية. ولم تشمل دراستنا الحكايات الواقعية والدينية والتاريخية ، لأن هذا النوع من الحكايات يمكن أن يظهر فروقا فى تجارب الثقافات أكثر مما تظهر من فروق فى اهتماماتهم الداخلية أو دوافعهم . وقد درس الانثروبولوجيون بعناية مجموعة من الحكايات الشعبية فى أكثر من خمسين ثقافة ، واختاروا اثنتى عشرة قصة من كل ثقافة . ثم صنفت الحكايات وفقا لما تتضمنه كل منها من مستوى الانجاز ، ولم يعرف مصنف الحكايات من أى الثقافات جمعت هذه الحكايات ، ولا أى الثقافات بلغت مستوى مرتفعا أو منخفضا من التنمية الاقتصادية ، وفقا لقياسنا عن التنمية الاقتصادية .

وثمة مشكلة أساسية هي إيجاد طريقة لقياس النمو الاقتصادي في كل من هذه الثقافات شديدة التباين . فالأساس الاقتصادي لهذه الثقافات يختلف من ثقافة لأخرى ؛ إذ يقوم في بعضها على صيد الأسماك ، كما يعتمد في البعض الآخر على صيد الحيوانات ، ويكد آخرون في الزراعة ، ويعمل البعض الآخر في مجموعة معقدة من المهن . كذلك فالمعلومات ليست متيسرة لمقارنة المستويات الاقتصادية في حدود متوسط الدخل . وقد اتفق أخيراً على أن طبقة المنظمين هي المقياس الأفضل لبيان كيفية ارتباط مستوى الحاجة إلى الإنجاز بالنمو الاقتصادي . فإذا كان مستوى الحاجة إلى الانجاز عاليا في مجتمع ما ، فثمة احتمال لوجود أناس يسلكون سلوك المنظمين ، أو وجود أناس يحاولون إنتاج سلع أكثر مما يقدرون على استهلاكها . ومن ثم فالدراسات الأنثروبولوجية لبعض الثقافات ، كانت تستهدف معرفة معدل الذكور البالغين الذين يتفرغون لعملهم كل الوقت ، أي الذين يقضون كل ساعات العمل في المناشط التنظيمية . ولكي تكون دراستنا واضحة عرفنا المنظم باعتباره شخصا لديه قدرة السيطرة على وسائل الانتاج ، وهو ينتج أكثر مما يستهلك ، كما يبيع الفائض أو يبادله سعيا إلى الدخل أكثر . ومن الضروري أن نحدد أيضا معنى التفرغ كل الوقت . إذ تكاد كل أسرة في أغلب المجتمعات البدائية أن تخصص بعض وقتها للمناشط التنظيمية ، أي إنهم ينتجون بعض السلع أو المحصولات للبيع والتجارة . بيد أن قلة من الافراد أو الاسر تحصل على كل دخلها من ممارسة المناشط التنظيمية ؛ لأن كل الشعوب البدائية تقريبا تنتج بعض المحصولات لاستهلاكها الخاص ، ومن ثم يعرف المنظم المتفرغ كل الوقت بأنه الشخص الذي يحصل على ما لا يقل عن ٧٥ ٪ من دخله من المناشط التنظيمية عادة ، فأغلب المنظمين إما تجار (أي لا ينتجون بل يحصلون على السلع لبيعها أو تأجيرها) وإما عمال مهرة متخصصون يعملون لحسابهم الخاص مثل صانعي الأحذية وعمال الأدوات المعدنية والنجارين ، وإما من رجال الأعمال مثل ملاك الأرض والمصدرين ومربي الماشية .

وبجانب تحديد نسبة الكبار من الذكور المتفرغين فى المناشط التنظيمية فقد صنفت الثقافات أيضاً وفقاً لمستواها التكنولوجى وقد اعتبرت التكنولوجيا عاملا هاما ، إذ أن الأفراد الذين لديهم حاجة قوية إلى الإنجاز يمكن أن يتبنوا الاساليب التكنولوجية الأفضل بسرعة أكثر ، وعلى نطاق واسع ، باعتبارها طريقة أكثر كفاية لإنجاز أهدافهم . ومن المحتمل أيضا أن يكون تطور الحضارة التكنولوجية محصلة المجهود الذى يقوم به الأفراد الذين لديهم حاجة قوية إلى الإنجاز ، لإنتاج أكثر مما يستطيعون أن يستهلكوه بأقصى كفاية وبوفرة اقتصادية أكثر بقدر الإمكان . وإذا كان ذلك صحيحا ، فإن الحاجة إلى الإنجاز ينبغى أن ترتبط بالتقدم التكنولوجى حتى بين الشعوب البدائية . وقد فرق بين ثلاثة مستويات من أدوات رأس المال : المستوى الأدنى ، ويشمل عناصر تستخدم فى كل الثقافات مثل الفؤوس والسلال والفخاخ والسكاكين . ويتضمن المستوى الثانى قوارب الصيد والماشية والأرض . أما المستوى الثالث فيشمل بعض العناصر الميكانيكية الحديثة نسبيا مثل الجرارات والسفن التجارية والمحركات . وقد قدر معدل الدخل فى كل ثقافة بمقدار ما يحصل عليه من كل مستوى ؛ فمثلا قبيلة كورياك فى الجزء الشمالى الشرقى من الاتحاد السوفيتى ، تجمع ما يبلغ ٥٠ ٪ من دخلها من صنع الأدوات التكنولوجية البدائية (أدوات الصيد ونصب الفخاخ) والنصف الثانى تحصل عليه من صناعة أدوات تصنف ضمن المستوى الثانى (مثل قوارب الصيد) .

كذلك صنفت الثقافات أيضا وفقا لنظام الملكية ، فقد أجريت تقديرات عن نسبة رأس المال الذى يمتلكه الأفراد ونسبة رأس المال الذى يمتلكه المجتمع فى كل مستوى تكنولوجى . وقد أقيمت هذه التقديرات لتحديد ما إذا كانت ملكية الأفراد أكثر شيوعا فى المجتمعات التى لديها مستويات عالية من

الحاجة إلى الإنجاز أم لا . وثمة قضية نظرية هامة يؤكدها هؤلاء الذين يدعون أن الرأسمالية تتفوق على الاشتراكية ، وتدعى هذه القضية أن الحاجة إلى الإنجاز أكثر شيوعا فى المجتمع الذى يشجع الملكية الفردية .

وقد جمعنا معلومات من ٤٥ ثقافة ، تتعلق بالنسبة المئوية للمنظمين المتفرغين فى كل ثقافة ، ومعدل الدخل الذى يحصل عليه من المستوى التكنولوجى المنخفض ، والنسبة المئوية للملكية المنتجة والتى يملكها الأفراد . وكانت العينة التى أجرى عليها البحث تضم ٤٥ ثقافة تمثل ثقافات بدائية مختلفة . إلا أن نسبة الثقافات التى تعبر عن قبائل أمريكا الشمالية كانت أعلى مما ينبغى .. إذ كان ٢٠ ٪ من قبائل العينة من أفريقيا . كما كان ١٥ ٪ من قبائل العينة من كل من آسيا وجنوب المحيط الهادى . وكان ١٠ ٪ من القبائل تمثل أمريكا الجنوبية . أما قبائل أمريكا الشمالية فكانت تمثل ٤٠ ٪ من حجم العينة . إلا أنه من الأهمية أن نؤكد أن تقديراتنا لا يصح الارتكان عليها لأسباب كثيرة . . فمثلا من الصعب جداً أن نقدر معدل الدخل الذى تحققه المستويات المختلفة لأدوات رأس المال . . إذ كانت تقديراتنا الخاصة بملكية الأفراد لوسائل الإنتاج غير مقنعة ، لأن الفروق بين ملكية الأفراد وملكية المجتمع لوسائل الإنتاج غير واضحة . فقد كانت أدوات رأس المال غالبا ملك الأسرة . إلا أن بناء الأسرة فى بعض المجتمعات كبير جداً ويمكن أن يتدخل مع بناء المجتمع المحلى . وأخيراً تتباين قوة اتصال الثقافات التى ندرسها بالحضارات الأكثر تقدما تباينا كبيراً . وقد جمعت هذه الحكايات الشعبية فى فترات زمانية متباينة ، ومن ثم فمقياس الحاجة إلى الإنجاز (الذى يلجأ إلى تحليل الحكايات الشعبية) لا يشير حتما إلى الفترة نفسها التى تشير إليها تقديرات نشاط المنظمين .

ورغم كل هذا القصور فى المعلومات ، فثمة علاقة هامة بين مستوى

الحاجة إلى الإنجاز كما تعبر عنه الحكايات الشعبية ووجود أو عدم وجود نشاط المنظمين المتفرغين فى الثقافة . ولحسن الحظ فليس من الضرورى استعمال التقديرات الفعلية التى تعبر عن النسب المئوية للمنظمين المتفرغين ، ونسب الثقافات التى لا يوجد بها منظمون إطلاقا . لأن ما يقرب من نصف العدد الكلى للثقافات ينتمى إلى كل من هاتين المجموعتين . كذلك فثلاثة أرباع الثقافات التى لها مستويات عالية فى الحاجة إلى الإنجاز لديها بعض المنظمين المتفرغين على الأقل ، فى حين قدر ثلث الثقافات التى لديها مستويات منخفضة للحاجة إلى الإنجاز بأن لديها بعض المنظمين الذين يعملون كل الوقت . إن هذا الفرق له دلالته العالية ولا يحتمل أن يحدث مصادفة . والأمر الجدير بالملاحظة أن نتائج دراستنا تشبه إلى حد كبير نتائج الدراسات الأنثروبولوجية للثقافات المختلفة . فمثلا أكدت عالمة الأنثروبولوجيا الأمريكية ليسلى هوايت أن أفراد قبيلة ماندان الهندية فى أمريكا الشمالية والتى حصلت على أعلى تقدير فى الحاجة إلى الإنجاز من بين كل الثقافات ، التى درسناها ، كانوا مقامرين دائماً ، وأكثر اهتماماً بالألعاب الرياضية . وتهتم إحدى ألعابهم المفضلة باكتشاف من يستطيع أن يقذف بمعظم سهامه إلى مسافة بعيدة فى الهواء قبل أن يسقط أولها على الأرض ، وتعبر تلك اللعبة عن نشاط شائع بين شعب يتميز بحاجة قوية إلى الإنجاز . وكذلك نال أفراد قبيلة الآرابش من الهنود الحمر ، التى توجد فى أمريكا الشمالية ، والذين وصفتهم الأنثروبولوجية الأمريكية مارجريت ميد وصفاً صادقاً أنهم أناس لطاف ذوو شهامة - حصلوا - على أقل درجات فى الحاجة إلى الإنجاز .

وثمة استثناءان بارزان لهذه العلاقة ظهرا فى ثقافتى الاشانتى والباستو فى أفريقيا وقد أظهرت الثقافتان درجة عالية من النشاط التنظيمى، ولكن قصصهم الشعبية كشفت عن انخفاض تقديرات الحاجة إلى الانجاز. وقراءة القصص مرة

ثانية بتمعن يوحى بأن الصعوبة قد ترجع إلى قصور فى نظام تقدير درجات الحاجة إلى الانجاز فى كلتا الثقافتين حكيت قصص عن البطل المخادع، ولكن بعض هذه القصص لا تظهر أية دلالة واضحة على أن البطل يريد أن يخدع خصمه أو ينتصر عليه ، أو أنه كان سعيداً عندما أحرز نصره ومن ثم فكلما كانت المناهج المستخدمة لتقدير درجات الحاجة إلى الإنجاز قد أعدت لتجنب إيجاد تقديرات معقدة عن الدوافع المتضمنة فى المناشط المختلفة ، فإن غياب بعض التعبيرات الدالة على الرغبة فى كثير من الحكايات الشعبية عند الأشانتى والباستو يظهر لنا أن الحاجة إلى الانجاز فى كلتا الثقافتين تبد وأضعف مما هى عليه فى الواقع . بيد أنه لا ينبغى أن نغفل المشكلة الأساسية ، فرغم مثل هذه الأخطاء المحتملة فى القياس (وثمة أخطاء أخرى محتملة) فإن مستوى الحاجة إلى الانجاز يرتبط ارتباطا هاما بوجـــود المناشط التنظيمية فى عينة من الثقافات البدائية الممثلة لمجموعة من الأنساق الاقتصادية والاجتماعية .

وأظهرت الدراسة أيضاً أن مستوى التكنولوجيا ومستويات الحاجة إلى الإنجاز لا يرتبطان ارتباطا وثيقا رغم ظهور ارتباط هام بينهما إذا ما أغفلنا ثقافتى الاشانتى والباستو . وثمة دليل أيضاً على أن الثقافات التى أظهرت ارتفاعا فى الحاجة إلى الإنجاز يمكن أن تطبق مستوى أعلى من التكنولوجيا . ولكن فيما يتعلق بالملكية ، فلا يوجد دليل على ما إذا نمط الملكية ، سواء أكان فردياً أم اجتماعيا ، يرتبط بأى صورة بمستويات الحاجة إلى الإنجاز فى الثقافات المختلفة .

وتشير دراستنا أيضاً إلى أن الأشكال الهامة للحصول على موارد الرزق (مثل الزراعة ، وصيد الحيوانات ، وصيد الأسماك)، لا ترتبط ارتباطا وثيقا بمستوى الحاجة إلى الإنجاز . بيد أن هناك أنماطا معينة للزراعة ترتبط بالحاجة إلى الإنجاز . وقد أكد الانثروبولوجى الامريكى ج . ب . ميردوك أن الثقافات التى ينصرف نشاطها الاقتصادى الأساسى إلى جمع الطعام مثل استخراج

الجذور من الأرض والتقاط العنبيات وثمار الأشجار — تحصل غالبا على درجات فى الحاجة إلى الإنجاز أقل من تلك الثقافات التى يزرع أفرادها حبوب الغلال أو التى لا ترتبط بالزراعة إطلاقا . وتبدو هذه النتيجة مقبولة إذا اعتبر جمع الطعام مستوى أسهل أو أدنى من مستوى الحصول على الطعام ، من صيد الأسماك ، أو صيد الحيوانات ، أو زراعة المحصولات . وهكذا فإن ازدياد الحاجة الى الإنجاز يوجد فى ثقافات تنتشر فيها أشكال أكثر تعقيداً للحصول على موارد الرزق ، تتطلب مستويات إنجاز عالية . وعلى العموم فالحاجة إلى الإنجاز لاتؤثر فى نمط النشاط الاقتصادى ، ولكنها تحدث فروقا فى المستوى الذى يتحقق فيه النشاط .

وثمة نتيجة أخرى نتوصل إليها من الدراسة مؤداها أن الثقافات التى تظهر ضعفا فى الحاجة إلى الإنجاز قد تتفوق فى شيء آخر . أى ثمة احتمال نظرى يعنى أن ارتفاع معدل الحاجة الى الإنجاز يقود الى الامتياز فى كل أشكال النشاط لا فى المجال الاقتصادى وحده . ولكن وفقا للدراسة التى أجريناها ، فتلك النتيجة ليست صادقة على الأقل فى حالة واحدة : فالثقافات التى حققت انخفاضا فى الحاجة إلى الانجاز غالبا ما ترفع من مكانة الكهنة أو رجال الدين لأنهم وحدهم هم الذين يمكنون الناس من عبادة الآلهة . ونحن نستطيع أن نفترض أن مهنة رجال الدين أكثر أهمية وأبرز مكانة فى الثقافات التى تظهر ضعف الحاجة الى الإنجاز . ومن ثم فإذا كان تزايد الحاجة إلى الانجاز يرتبط بالنشاط التنظيمى ، فإن ضعف الحاجة إلى الانجاز يمكن أن يرتبط بالنشاط الكهنوتى التقليدى .

وبالرغم من وقوع أخطاء كثيرة فى جمع البيانات من عينة كبيرة من الثقافات ، فالنتيجة التى استخلصها البحث تثبت الفرض القائل بأن مستوى الحاجة إلى الانجاز فى مجتمع ما ، يرتبط ارتباطا جوهريا بالنشاط التنظيمى الاقتصادى فى

ثقافة هذا المجتمع . وعلاوة على ذلك فالفرض قد أيدته الوقائع ، بالرغم من التباين الكبير في المناخ، والبناء الاجتماعي، وموارد الرزق، ومستوى التطور التكنولوجي. وتوحي المعلومات أيضا إلى أن الثقافات التي أثبتت قوة الحاجة إلى الانجاز أكثر استعداداً لتبني وسائل فنية أكثر كفاية ، وأكثر تعقيداً للحصول على موارد الرزق ، على حين يمكن أن تكون الثقافات التي أظهرت ضعف الحاجة إلى الانجاز ، أكثر اهتماما بالمحافظة على تقاليدها عامة ، وأكثر احتراما للتقاليد الدينية خاصة . ومن ثم فمن المحتمل أن ملاحظة ماكس فيبر عن الارتباط بين البروتستانت وظهور الرأسمالية في الغرب يمكن أن تكون مثالا واحداً فقط لعلاقة أشمل . ولا ريب أنه حتى الآن ، لا يوجد دليل يبين أي العاملين يظهر أولا . . هل التغير في نمط النشاط الاقتصادي يسبق التغير في مستوى الحاجة إلى الانجاز ؟ أم العكس؟ ولا يوجد دليل قاطع على أن العلاقة الموجودة في هـــذه المجتمعات البدائية ستوجد في البلدان الحديثة المعقدة . وتدعونا دراسة هذه المشكلات الى دراسة مستويات الحاجة الى الانجاز في المجتمعات الحديثة .

استخدام قصص الأطفال لتقدير مستويات الدافعية في الدول المعاصرة :

كيف يمكن أن نقدر مستوى الحاجة إلى الإنجاز في دولة حديثة عظمى مثل الاتحاد السوفيتي أو الولايات المتحدة ؟ فلو أمكن اختبار عينات عشوائية من الأفراد في هاتين الدولتين ، فمازال علينا :

(١) أن نحصل على مقياس لمستوى الدافعية من فترة زمنية في الماضي قبل التنمية الاقتصادية الحديثة

(٢) وأن نقرر ما إذا كان الاختبار له المعنى نفسه عند أفراد تتفاوت درجة تعليمهم وتتباين تجاربهم الثقافية تباينا كبيرا . ومن ثم فقد قرنا

محاولة تقدير مستويات الحاجة إلى الإنجاز باستعمال منهج مماثل للمنهج الذى استعمل بنجاح عند دراسة الثقافات البدائية .

وحيث إن قصص الحكايات الشعبية لم يعد شائعا فى المجتمعات الحديثة ، فيبدو أن قصص الأطفال هى النظير الأقرب . وقد وجدنا أن لهذه القصص ، مميزات نظرية وعملية كثيرة فى هذه الدراسة .

أولا : إنها تعبر عادة عن الاتجاه الذى تعبر عنه اتجاهات القصص والحكايات الشعبية التى تتداول فى الثقافات البدائية . وثانيا : إنها وجدت على نفس الشكل (على الأقل فى الجيل الماضى) — تقريبا — فى الكتب التى يدرسها الأولاد فى الصفوف الثانية والثالثة والرابعة من المدرسة الابتدائية فى كل البلاد. وعلاوة على ذلك ، فلما كانت القصص المدرسية مقننة فى أغلب البلدان ، فإن هذه القصص تمثل تقريباً القيم الملائمة لكل الأطفال ، وليس للأطفال الذين ينتمون إلى طبقة اجتماعية معينة فحسب . ثالثا : إن قصص الأطفال سهلة ، وقصيرة وخيالية . فقصص الصغار ، لا تحتوى أحداثا واقعية تاريخية أو مشكلات سياسية ، إذ أن هذه الأشياء أصعب من أن يفهمها الأطفال . وفضلا عن ذلك ، فالقصص التى تقص المواقف الخيالية ، هى أحيانا وهمية (تتحدث عن العمالقة والجن والأقزام) ، وأحيانا واقعية (تتحدث عن الحياة اليومية) ، ولكن الغرض واحد دائماً ، وهو أن نزود الطفل بقصة تسليه وتثقفه ليقرأها ، وتعكس القصص الدوافع والقيم السائدة فى الثقافة ، سواء فى الطريقة التى تسرد بها أحداثها أو فى حبكتها .

وأخيراً ، وفيما هو أكثر أهمية لبحثنا ، أنه فى الإمكان الحصول على قصص للأطفال التى تداولها جيل سابق من عينة تمثل بلدانا مختلفة ، ومن ثم نستطيع اختبار افتراض ان مستويات الحاجة إلى الإنجاز فى تلك القصص قد تتنبأ بالنمو الاقتصادى اللاحق .

تحديد عينة من قصص الأولاد

وقد قررنا أن نجمع ٢١ قصة تعبر عن فترتين : (الفترة الاولى حوالى عام ١٩٢٥ ، والفترة الأخرى حوالى عام ١٩٥٠) ، من كل بلد فى العالم فيما عدا تلك التى تقع فى المناطق الاستوائية وتلك البلدان الصغيرة جداً أو النائية . كما أن بعض البلدان لم تتضمنها العينة لعدم وجود كتب للأطفال بها أو لعدم استطاعة الحصول عليها . وفى البداية بحثنا عن القصص فى مكتبات الولايات المتحدة ، بالرغم من أنه لم يوجد بها عدد كبير كاف من هذا النوع من الكتب الخاصة بالبلدان الأخرى ، ثم طلبنا من وزارات التربية والتعليم فى بلدان متفرقة مختلفة عناوين ثلاثة كتب مدرسية استخدمها الأطفال فى الصفوف الثانى والثالث والرابع فى المدرسة الابتدائية حوالى عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ ، ثم اشترينا هذه الكتب أو استعرناها من المكتبات . وأخيراً : فى بعض البلدان ساعدنا بعض الأفراد وبعض المكتبات فى الحصول على الكتب لنا .

وأخيراً استطعنا جمع مجموعات كاملة من القصص من ٣٣ بلدا عن الفترة الأولى (حوالى عام ١٩٢٥) ، كما جمعنا مجموعات من القصص تمثل ٤٠ بلدا عن الفترة الأخيرة (حوالى عام ١٩٥٠) .

وعندما كانت تصلنا مجموعة كتب من أى بلد كنا نختار منها ٢١ قصة اختياراً عشوائيا دون أن نطلع على أى واحدة منها . وكانت متطلباتنا هى :
(١) ألا يقل عدد كلمات القصة عن ٥٠ كلمة ، وألا يزيد عن ٨٠٠ كلمة .
(٢) وأن تتضمن بعض المواقف التى يدور فيها بعض الحوار بقدر الإمكان والتى تفهم بمجرد النظر إلى علامات الترقيم . وقد أدرج هذا الطلب الثانى لاستبعاد القصص التى تصف وصفا بسيطا الأحداث التاريخية . ثم ترجمت القصص إلى الإنجليزية وأعدت منها نسخ على الآلة الكاتبة فى صورة مقننة .

وقد غيرت أسماء الناس والأماكن فى كل القصص لكى لا يعرف المجتمع الذى تحكى عنه هذه القصص . وقد أعطيت كل قصة رقما سريا كتب على ظهر كل ورقة . وقد تضمنت العينة الأخيرة للبلدان ، بلدانا كثيرة فى العالم خارج المنطقة الاستوائية . وكان ثمة استثناء وحيد جوهرى ، هو استحالة الحصول على قصص من الصين .

وقد وجدت صعوبات كبرى فى جمع العينات من الكتب فى البلدان التى توجد بها أقليات من السكان ، مثل : سويسرا ، والهند ، وباكستان، وكندا ، واتحاد جنوب إفريقيا. وقد انتشرت فى هذه البلدان كتب كتبت بلغات مختلفة. وقد قررنا إزاء الهند والباكستان أن نجمع مجموعتين من القصص ، كل منها تضم ٢١ قصة تمثل القصص التى كتبت باللغات الأصلية فى هذين البلدين. وقد حصلنا على مجموعات من القصص التى تتداول فى المقاطعات السويسرية ، والتى تتحدث الفرنسية والألمانية . وقد كان التقدير العام للقصص التى تمثل المجتمع السويسرى هو متوسط التقديرات التى حصل عليها من تقدير القصص التى كتبت بالألمانية والفرنسية ، مع تأكيد أكبر على التقدير الألمانى لأنه يعكس العدد الكبير من السكان الذين يتحدثون الألمانية .

وفى كثير من البلدان التى تتحدث الانجليزية فى العالم ، تلحق الأقليات المتعددة بمدارس تديرها الكنائس ، وخاصة الكنيسة الكاثوليكية وهم يستعملون كتبا دراسية مختلفة . وقد قررنا عدم دراسة قصص تلك الأقليات ، إذ كان من المتعذر تجميع العينات وتحديد مدى الأهمية الذى ينبغى أن يعطى لها فى تقدير الدرجات الكلية للحاجة إلى الإنجاز لبلدما ، وفضلا عن ذلك يبدو أن التنظيم الاقتصادى للبلد يسيطر عليه وإلى حد كبير، أولئك الذين ينفقون على المدارس العامة . وقد اتخذ هذا القرار نفسه ولكن بمرونة أكبر فيما يتعلق بمشكلة السكان الذين يتحدثون الفرنسية فى كندا والسكان الذين يتحدثون

لغة البوير فى جنوب أفريقيا . وثمة مشكلات خاصة كثيرة من هذا النوع وجدت فى هولندا والتى على سبيل المثال استعملت فى عام ١٩٥٠ الكتب نفسها التى استعملتها فى عام ١٩٢٥ وقد حلت هذه المشاكل قبل أن نعرف نتائج أى اختبار من كل هذه الاختبارات . بيد أنه من العسير تخيل مدى قدرة هذه المشكلات على أن تحرف النتائج .

تقدير درجات الحاجة إلى الانجاز فى قصص الأطفال

جمع ما يزيد على ١٣٠٠ قصة ثم خلطت القصص بعضها ببعض ، وقدرت درجات الحاجة إلى الانجاز فيها . واختلفت القصص اختلافاً كبيراً بعضها عن بعض وأيضا عن الحكايات الشعبية والقصص التلقائية التى كتبها طلاب المدارس . ولكن كيف نعرف أن بالإمكان تقدير قصص الأطفال تقديرا ناجحا وفقا لنظام تقدير درجات الحاجة إلى الانجاز الذى استعمل فى تقدير المواد الأخرى ؟ وقد اختير حكمان لهما خبرة كبيرة فى تقدير درجات القصص التلقائية والحكايات الشعبية لتقدير درجات الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال ، فأثبت كلاهما أنه يعطى القصة الواحدة درجة تتفق إلى حد كبير مع ما أعطاها الآخر . ورغم أن قصص الأطفال كانت أطول كثيراً وأكثر تعقيدا من أنماط عينات أخرى من القصص التلقائية والحكايات الشعبية، فلم يكن من الصعب على الحكمين أن يعطيا الدرجات لهذه القصص. إذ كانت القصص تشتمل على دوافع وأفعال مثل تلك التى أعد لها نظام تقدير الدرجات، مثل الرغبة فى النجاح وتوقعات النجاح والإخفاق ، ومعوقات الإنجاز،ومناشط أخرى تتطلب استخدام الأدوات.ولتقدير مجموعات الدرجات الكلية لبلد ما ، تعطى كل قصة ترتبط ارتباطا واضحا بالإنجاز الدرجة (+ ٢) ولكل دافع مميز أو فعل ملحوظ يرتبط بالإنجاز يوجد فى هذه

القصص تضاف درجة (+ ۱) إلى الدرجة العامة (+ ۲) . وتعطى كل قصة يحتمل أن ترتبط بالإنجاز الدرجة (+۱) . وتمنح كل قصة لاترتبط بالإنجاز الدرجة (صفر) .

وثمة سؤال هام هو ما إذا كانت القصص التى بها أفكار عن الإنجاز تنتشر انتشارا عشوائيا فى البلدان المختلفة فى هذا العالم . ويبدو من المعقول أن نفترض أنها كذلك . إذ لماذا لاتحكى كل البلدان بعض القصص الإنجازية؟ أولا يمكن أن ترجع كل الاختلافات بين البلدان الصغيرة إلى المصادفة ؟ ألا تعطى العينات الأخرى من القصص من البلدان نفسها مجموعة درجات مختلفة جداً ؟ وثمة طريقة للإجابة عن هذه الأسئلة هى أن نختبر مدى صحة درجات الحاجة إلى الإنجاز فى كل بلد. ولأداء هذا الاختبار قسمت الواحد والعشرون قصة من كل بلد تقسيما عشوائياً إلى مجموعتين ، تضم إحداهما عشر قصص وتضم الأخرى إحدى عشرة قصة . وقد حددت درجات الحاجة إلى الإنجاز لكل مجموعة ثم أجريت المقارنة بينهما . وقد أظهرت النتائج توافقا بين المجموعتين بدرجة عالية، فإذا ما حاز بلد ما على درجات عالية فى الحاجة إلى الإنجاز فى إحدى المجموعتين ، سواء التى تتكون من عشر قصص أو التى تتكون من إحدى عشرة قصة، نجد أن قصص المجموعة الأخرى تنال درجات عالية فى الحاجة إلى الإنجاز . وأيضا تبين لنا بعد إجراء بحوث أخرى ، أنه ليس من الضرورى أن تتوافق درجات الحاجة إلى الإنجاز مع طول القصص كما فعلنا بالنسبة للحكايات الشعبية فى دراستنا للست وأربعين ثقافة .

مقارنة مستويات الحاجة إلى الانجاز فى كتب الأطفال وعند الأفراد

وقد أظهرت الدراسة أن قصص الأولاد فى كل بلد ، إما أن تحصل على درجات عالية ، وإما على درجات منخفضة فى الحاجة إلى الإنجاز . ومن ثم فالدرجات تقيس شيئاً ما . ويمكن أن يقول أحد المتشككين إن كل درجة

تحصل عليها القصص عند قياس الحاجة إلى الإنجاز تدل فقط على مستوى الدافعية عند مؤلفي قصص الأطفال . ولا ينبغي أن نعتبر هؤلاء الكتاب ممثلين للثقافة الكلية ، أي إنه لما كنا قد فسرنا من قبل القصص التي كتبها الأفراد بأنها دليل على دافعية أصحابها ، فينبغي لنا أن نفترض حينئذ أن قصص الطفل تدل فقط على دافعية الذين كتبوا هذه القصص . وإذا ما افترضنا هذا الفرض ، وإذا ما كانت القصص تدل حقيقة على خصائص جماعة صغيرة من الناس لا تمثل الثقافة السائدة ، فاننا لا نستطيع أن نأمل اكتشاف ارتباط بين هذا المنهج لقياس دافعية الإنجاز والتنمية الاقتصادية اللاحقة . بيد أن هذا الاعتراض ليس مثبطا للغاية ، لأن مؤلفي قصص الأطفال لا يكتبون هذه القصص لمجرد أن يعبروا عن أنفسهم قبل كل شيء . فهم لا يكتبون لإثبات مدى الخيال لديهم ولا يكتبون ليعبروا عن عواطفهم الخاصة ، بل يكتبون لجمهور معين ، أي لجمهور الأطفال وللكبار المسئولين عن تربية الأطفال الذين يقررون ما إذا كانت هذه القصص ستدرج ضمن الكتب المدرسية أم لا . وفضلا عن ذلك فالمؤلفون دائما ينتفعون من الحكايات الشعبية عند كتابة قصص الأطفال ، تلك الحكايات المتوارثة والشائعة والمقبولة في البلد على نطاق واسع . ومن ثم فإنهم يكتبون قصصاً تلقى قبولا على نطاق واسع بين أفراد مجتمعهم . ولا يعبرون عن أفكارهم ومشاعرهم الخاصة . ولا ريب ، فإن صدق ذلك يعتمد على نوع المعلومات التي ندرسها اعتماداً كلياً .

بيد أنه مازالت توجد بعض الصعوبات الخطيرة ، وثمة قضية نظرية تحتاج إلى إثبات ، هي ما إذا كان الخيال يدل على الشخص أم لا . وهل يعوض الإنسان في الخيال ما لا يجده في الحياة الواقعية ؟ أم هل يستمر المرء يفكر تفكيراً خيالياً في الأشياء نفسها التي يعنى بها في الحياة الواقعية ؟ ويمكن أن نصوغ هذا السؤال صياغة مختلفة : ونتساءل : هل قصص الأطفال تدل على (١) ما إذا كان الناس في البلد لديهم حاجة إلى الإنجاز أم لا ؟ (٢) أم تدل

على الدافعية التى يفتقدونها ويرغبون فيها ؟ وإذا كان البديل الثانى صادقاً فمن المحتمل حينئذ أن يدل ارتفاع درجات الحاجة إلى الإنجاز فى القصص على مستوى منخفض للحاجة إلى الإنجاز فى البلد . ومن المحتمل أن نقرر على أساس الرأى النظرى وحده أياً من هذين البديلين الأكثر احتمالا لأن يكون صادقاً .

ومع ذلك فثمة مشكلة أخرى ، وحتى إذا افترضنا أن قصص الأطفال تعبر عن اتجاهات ومشاعر أناس غير مؤلفى قصص الأطفال ، فالسؤال الملح : عم تعبر هذه القصص ؟ وعمن تعبر؟ وهل تعبر هذه القصص عن فئات متعلمة ، أم تعبر عن الحكومات ، أم تعبر عن الفلسفة التربوية السائدة فى وزارة التربية والتعليم ؟ أم ماذا ؟ وتتجلى هذه المشكلة على أشدها فى البلدان المتخلفة ، حيث تذهب نسبة صغيرة من الناس إلى المدارس . فالكتب المدرسية المتداولة فى الجزائر وتونس تؤلف وتطبع فى فرنسا رغم أنها تهتم بأفكار شمال أفريقيا . ولكن ما مدى التأثير الفرنسى فى هذه القصص؟ أما عن القصص السائدة فى روسيا فى عام ١٩٢٠ ، بعد استيلاء الشيوعيين على السلطة، فقد أعدت لتدمج فى شخصيات الأولاد سمات معينة تختلف من تلك التى كانت شائعة عند الغالبية العظمى للسكان الفلاحين قبل ذلك الوقت ، فهل تظهر القصص القيم والدوافع الخاصة بطبقة حضرية صغيرة مسيطرة أم تعبر عن قيم ودوافع أغلبية السكان الروس ؟

إن مثل تلك القصص لها أهميتها حتى إنه ينبغى بذل جهود خاصة لإجراء المقارنة بين تقديرات مستوى الحاجة إلى الإنجاز الذى تظهره قصص الأطفال وبين تقديرات تحصل عليها بعد إجراء اختبارات على عينات ممثلة لأفراد من بلدان معينة . وقد قارن الاختبار بين مستويات الحاجة إلى الإنجاز عند السكان الكاثوليك وبين مستويات الحاجة إلى الإنجاز عند السكان البروتستانت . وقد اعتمدت التقديرات على الكتب المدرسية وعلى الدرجات التى نالها الأفراد .

وقد اتفق التقديران اتفاقاً عاماً على أن الكاثوليك قد نالوا درجات أعلى قليلا. ويبدو أن ذلك يناقش الفرض القائل إن الحاجة إلى الإنجاز قد ازدادت عند البروتستانت منذ القرن السادس عشر فى أثناء حركة إصلاح الكنيسة المسيحية. بيد أننا نعتقد أنه فى أثناء المراحل الأولى من الثورة على الكنيسة الكاثوليكية، شجعت البروتستانت الحاجة إلى الإنجاز عند أعضائها .

ولكن إذا كانت العينات التى نختبرها لا تمثل الأفراد تمثيلا دقيقا ؛ فإن النتائج تلتبس علينا. فمثلا طلاب المدارس العليا فى الولايات المتحدة واستراليا كتبوا قدراً من القصص تبين دافعية عالية إلى الإنجاز مماثلة لما توقعناه من ارتفاع مستوى الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال الاستراليين والأمريكيين . بيد أننا ، عند اختبار طلاب المدارس العامة والخاصة فى ست بلدان مختلفة ، وجدنا فروقا بين الدرجات التى نالها الطلاب والدرجات التى أعطيت لقصص الأطفال من أبناء بلدتهم ، فمثلا عند عقد المقارنة بين لبنان والهند ، وجدنا أن مستوى الحاجة إلى الإنجاز فى قصص البلدين متماثل ؛ لكن الطلاب الهنود الذين اختبروا فى مدارس سجلوا درجات أعلى بكثير من الطلاب اللبنانيين بالجامعة الأمريكية ببيروت . وفضلا عن ذلك فقصص الأطفال اللبنانيين والهنود نالت درجات أعلى فى الحاجة إلى الإنجاز من قصص الأطفال فى اليابان . لكن الطلاب اليابانيين أظهروا دافعية إلى الإنجاز أعلى بكثير من الطلاب الهنود أو اللبنانيين كذلك كانت درجات الحاجة إلى الإنجاز عند الطلاب اليابانيين أعلى بكثير من الدرجات التى نالها الطلاب الألمان أو الهنود . لكن قصص الأطفال اليابانيين نالت أقل درجات فى الحاجة إلى الإنجاز فى البلدان الثلاثة .

وثمة تفسيران لهذا التضارب فى المقارنة بين درجات الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال ودرجات الحاجة إلى الإنجاز فى عينات الأفراد . أولهما

أن هذا التضارب قد يلقى الشكوك حول صدق درجات قصص الأطفال رغم وضوح أن عينات الأفراد غير ممثلة تمثيلا حقيقيا . لأن أفراد العينات التى اخترناها تتكون كلها من الذكور ، ومن أفراد الطبقة الوسطى أو من أفراد الطبقة العليا ، وأن كل أفرادها من منطقة معينة فى البلد .

فمثلا الطلبة اليابانيون أفراد العينة يعيشون جميعا فى أوزاكا ، وبما أن مدينة أوزاكا تعد من أهم المدن التجارية والتنظيمية فى اليابان ، فلنا أن نقارن عينة من الأطفال على درجة عالية من الحاجة إلى الإنجاز بأطفال مدن يابانية أخرى ، بيد أن القضية المعارضة هى أن هؤلاء الأطفال بالذات (أبناء الطبقتين الوسطى والعليا التى تهتم بالتنظيم) سيصيرون فيما بعد منظمى الجيل القادم . ومن ثم كيف يمكننا أن نتوقع أن درجات الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال تتنبأ بمعدل التنمية الاقتصادية ، إذا ما كانت هذه الدرجات لا تتفق مع تقديرات الحاجة إلى الانجاز التى حصلت عليها جماعات خاصة من الأفراد يحتمل أن يكون لهم التأثير الأقوى فى معدل التنمية الاقتصادية ؟

أما التفسير الآخر لهذا التضارب فيكمن فى القول بأن عينات الأفراد قد تكون غير ممثلة لسببين : أولها أن هذه العينات ليست عينات عشوائية اختيرت بالطريقة الاحصائية لتمثل سكان هذه البلدان . ومن ثم فإن هذه العينات قد لا تكون صادقة مثل صدق تقديرات مستويات الحاجة القومية إلى الإنجاز فى قصص الأطفال . وهذه النتيجة يدعمها الدليل المستمد من العينة القومية الممثلة والمتيسرة والوحيدة عن الولايات المتحدة ، بيد أن ثمة اعتبارات أخرى تدعم الرأى المضاد ، أى تدعم الرأى القائل إن هذه العينة غير ممثلة ، إذ يصعب إجراء مقارنة صادقة بين درجات الحاجة إلى

الإنجاز التى تعبر عنهـا قصص الأطفال ، والتقديرات التى حصل عليها الأفراد .

وتظهر لنا دراساتنا أن درجات الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال عند أغلب البلدان النامية أعلى من درجات قصص الأطفال فى أكثر البلدان تطورا . ولكن إذا كان فرضنا صادقا ، فالسبب فى عدم تطور البلدان النامية يرجع إلى ضعف الحاجة إلى الإنجاز فى الأجيال القليلة الماضية لكن هل الارتفاع العام فى الحاجة إلى الانجاز فى قصص الأطفال فى البلدان النامية يعنى ارتفاعا عاما فى الحاجة إلى الإنجاز عند كل السكان ؟ والأرجح ألا تكون الحال كذلك . فقد أظهرت قصص الأطفال فى بلدان مثل الهند والباكستان مستويات عالية فى الحاجة إلى الانجاز . ولكن الغالبية العظمى من سكان هذين البلدين لم يتأثروا تأثرا كافيا ليرفعوا المستوى العام للحاجة إلى الإنجاز لدى الأفراد . وهذا يدل على أن قصص قد لا تدل على مستويات الحاجة إلى الإنجاز عند كل جماعة من الأفراد فى البلد موضوع الدراسة وهكذا فإن أى مقارنة بين الدرجات التى تحصل عليها عينات من الأفراد ليست صادقة وغير ممثلة . ومع ذلك فقد يعبر التأكيد على الإنجاز فى قصص الأطفال تعبيرا وثيقا للغاية على « التطلعات القومية » — أى ميل الناس بأن يهتموا اهتماما عاما بالانجاز . وقد تختلف هذه الاهتمامات العامة (كما تظهر فى قصص الأطفال) عما يهتم به الناس فعلا لتصريف مصالحهم الخاصة . لكن هذه الاهتمامات العامة يمكن أن تدل دلالة أكثر دقة على إنجازات عامة مثل التنمية الاقتصادية .

وقد أثارت مقارنتنا لمستويات الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال مع الدرجات التى حصلت عليها عينات من الأفراد بعض الأسئلة الهامة عما تقيسه قصص الأطفال . بل لنا أن نتساءل عما إذا كانت تقيس شيئا له أهمية

بيد أنه ليس بالإمكان معرفة ما إذا كانت هذه القصص تقيس شيئًا هاما أم لا إلا بمحاولة التنبؤ استنادا إلى هذه الدرجات عن أى البلدان تتطور تطورا اقتصاديا أسرع من غيرها .

قياس النمو الاقتصادى على أساس الدخل القومى

والمشكلة التالية هى الحصول على مقياس للنمو الاقتصادى . ولكن ماذا يعنى الاقتصاديون بالنمو الاقتصادى ؟ وكيف يقيسونه ؟ لقد وصف بعض الاقتصاديين التنمية الاقتصادية باعتبارها عملية يزداد خلالها الدخل القومى الحقيقى للبلد خلال فترة معينة من الزمن . ويعد هذا التعريف ملائما كبداية . ويقاس النمو فى إطار الدخل القومى الحقيقى ليتوافق مع فترات ارتفاع الأسعار وهبوطها . وعادة ما يعبر عن النمو الاقتصادى بمقدار إنتاج كل شخص ، أى فى إطار متوسط دخل كل شخص. وإذا ما رفضنا هذا التعريف فقد يبدو الأمر مناقضا لأن نتحدث عن التنمية الاقتصادية لبلد له دخل قومى مرتفع ، بينما يزداد الناس فقرا نتيجة الزيادة الأسرع فى عدد السكان . وتكاد كل الدول التى يزداد فيها السكان أيضا أن تظهر زيادة فى الدخل القومى الحقيقى خلال فترة زمنية طويلة من الزمن ، ولهذا فمن المستحيل أن نقدم مقياسا له دلالته لمعدل النمو الاقتصادى فى بلد ما دون أن نجرى دراسة مماثلة لقياس تغيرات السكان . بيد أن التعبير عن النمو الاقتصادى بمقدار إنتاج كل شخص يمكن أيضا أن يقودنا إلى نتائج غريبة . فمثلا لم يرتفع الدخل الشخصى فى انجلترا خلال فترة الثورة الصناعية ، أى فى الفترة ما بين عام ١٧٨٠ وعام ١٨٤٠ رغم تقدم الأساليب الصناعية الحديثة فى تلك الفترة .

وهذه المشكلة سندرسها فيما بعد ، وأخيرا فالتعريف السابق عن التنمية الاقتصادية يتطلب زيادات فى الدخل القومى خلال فترة طويلة من الزمن لنتجنب قياس الزيادات الوقتية فى النشاط التجارى أو التغيير المفاجىء فى ظروف التجارة الخارجية .

ولكن كيف يقيس المرء الدخل القومى الحقيقى ويقارنه فى بلدان مختلفة خلال فترة من الزمان ؟ ليس من العسير أن نقيس الدخل القومى الحقيقى فى بلد معين ، إذ نستطيع أن نقدر قيمة السلع والخدمات فى إطار وحدة نقد مشتركة (مثل الدولار) ، والتى تستطيع أن تتوافق مع اتجاهات ارتفاع الأسعار أو هبوطها . ولكن إجراء المقارنة بين الدخل القومى الحقيقى فى بلدان متفرقة بمجرد تحويل عملاتهم القومية إلى عملة مشتركة فى إطار معدلات التبادل السائدة ليس ممكنا وفقا لسعر البيع والشراء للعملات المختلفة . ويرجع السبب فى ذلك إلى أن القيمة الشرائية للنقود تختلف فى البلدان المختلفة فى أوقات متباينة ، كما لا تدل هذه الفروق دلالة واضحة على المعدلات الرسمية للتبادل . وقد قام الاقتصادى الاسترالى كولين كلارك بأقصى جهد لقياس التقدم الاقتصادى فى بلدان متفرقة باختراع وحدة نقد دولية ، لها المعنى نفسه فى بلدان مختلفة، وحددت قيمة وحدة النقد الدولية بأنها كمية السلع والخدمات التى يمكن أن تشترى فى الولايات المتحدة بدولار واحد على أساس متوسط الأسعار فى العقد من عام ١٩٢٥ إلى عام ١٩٣٤ . ثم قدر كلارك مقدار ما يدفعه الناس فى بلدان مختلفة من عملاتهم الخاصة لشراء كمية السلع والخدمات التى يمكن أن تشترى فى الولايات المتحدة مقدراً ذلك بوحدة النقد المقننة الدولية .

ويشك كثير من الاقتصاديين فى مجهودات كلارك لقياس الدخل الحقيقى ومقارنته من بلد لآخر، لأنهم يشعرون أن الناس فى البلدان المختلفة يمكن أن يقوموا سلعا معينة وخدمات خاصة تقويما مختلفا ، كما أن بعض تقديرات كلارك تقوم على حقائق غير كافية. ورغم ذلك ، فلم يقدم لنا أى عالم من علماء الاقتصاد أى معلومات عن الدخل القومى أفضل وأكثر كمالا . وفى الحقيقة فثمة دراسة جريئة قام بها عالمان من علماء الاقتصاد الأمريكيين ، كل على حدة

توصلت إلى تقديرات دعمت نتائج كلارك إلى درجة كبيرة جداً . ويشير هذا التماثل بين هاتين الدراستين المستقلتين بالرغم من التقريبات الكثيرة فى كلتيهما بأنه يمكن الاعتماد على التقديرات إلى حد كاف لتحقيق أهدافنا ، وأن مقياس كلارك يمكن أن يكون أكثر دقة من بعض الانتقادات التى وجهت إليه .

مناهج بديلة لقياس معدلات النمو الاقتصادى

توحى المشكلة التى أثارها كلارك فى محاولته وضع قيمة نقدية للسلع والخدمات المختلفة التى يريدها الناس بأن ثمة شكا فى تعريف النمو الاقتصادى فى إطار الدخل القومى الحقيقى . ولكن ما المقصود بالدخل ؟ يتضمن هذا المفهوم الحاجات الإنسانية الأساسية . فمن الواضح أن الناس يحتاجون إلى الطعام والمأوى ، وإذا ما استطاعوا الحصول على طعام أكثر ومأوى أفضل بتكاليف أقل فقد يزداد دخلهم الحقيقى . ولكن ألا يحتاجون إلى الترفيه أيضا ؟ وإذا كانوا يحتاجون إليه فعلا فما قيمة الترفيه ؟ وإذا كان الترفيه ضروريا فهل ينخفض مقدار الدخل إذا زادت كمية الوقت الذى ينفقه الناس فى الترفيه ، أو فى عمل أشياء أخرى ؟ وأخيراً ، فإنه يمكن إثبات أن الدخل لا يمكن أن يزداد أو ينخفض إذا انصرف الإنسان إلى أداء شىء واحد . فمثلا إذا ما أنفق الناس وقتا أكثر فى أداء شىء واحد — مثل بناء الجسور وصناعة الطائرات — فلابد أن يقل الوقت الذى ينفقونه فى فعل شىء آخر — مثل التأمل فى السكون . وعلى أية حال فإن تقدير المرء للعمل الإنسانى باعتباره زيادة أو نقصانا فى الدخل إنما يعتمد على تعريفه الخاص للحاجات والرغبات الإنسانية الأساسية .

وثمة صعوبات أخرى تظهر نتيجة استعمال الدخل القومى لقياس معدلات النمو الاقتصادى .

أولا : فالأرقام الضرورية لحساب الدخل القومى ليست متاحة دائما وخاصة فى البلدان النامية .

ثانيا : يمكن أن تشير أرقام الدخل القومى إلى فروق فى الموارد الطبيعية تتحدى أى فهم عادى لما تعنيه التنمية الاقتصادية . فمثلا فقد قدرت إحدى الدراسات أنه عام ١٩٥٣ كان متوسط دخل الشخص فى الولايات المتحدة ١٩٠٨ دولارات سنوياً، فى حين كان متوسط دخل الشخص فى الكويت البلد الصغير الغنى بالبترول . ٢٥٠٠ دولار سنويا. وعندئذ فهل نصل إلى نتيجة مؤداها أن الكويت تقدمت اقتصاديا أو تطورت بدرجة أكبر من الولايات المتحدة .

ثالثا : هناك جدال مستمر حول ما إذا كان يقاس الدخل بمعدلات الدخل لكل فرد أو مقدار الدخل الكلى للبلد . يعرض أغلب الاقتصاديين كلتا المجموعتين من الأرقام ، ولكن ذلك لا يحل المشكلة حلا حقيقياً .

وتشير هذه الدراسات إلى أن الاقتصاديين قد اتفقوا بسهولة على أن معدلات النمو الاقتصادى ينبغى أن تقاس بمقدار التغيرات فى الدخل القومى. ولذا ينبغى اكتشاف وسائل أخرى للقياس أقل غموضا وأسهل حسابا. وقد نجمت كثير من الصعوبات التى أشرنا إليها من حقيقة أن مقياس الدخل القومى لا يدل دلالة كاملة على جانب من مفهوم النمو الاقتصادى — وبالتحديد إلى فكرة التقدم التكنولوجى ، أو إلى النمو فى الإنتاج الحقيقى للسلع الاقتصادية . ولا يتطلب مفهوم النمو الاقتصادى أن يركز البلد تركيزاً كليا على الصناعة ، ولكنه يتطلب أن يطور للبلد الوسائل لإنتاج وتطبيق الأدوات التكنولوجية الحديثة وأن يتقبل الأفكار الجديدة . فمثلا رغم أن نيوزيلندا تحصل على الجانب الأكبر من دخلها القومى من الزراعة فإنها

تعتبر بلداً متقدما اقتصاديا ، لأنها تستطيع أن تنتج وتستغل وتطبق أغلب أنماط الثقافة المادية الحديثة مثل وسائل النقل (السيارات والسكك الحديدية) ووسائل الاتصال (التليفون) ومصادر الطاقة (الكهرباء) ويعد هذا النوع من التقدم التكنولوجى أحيانا زيادة فى الدخل القومى . (إلا أن قياس التقدم التكنولوجى والزيادة فى الدخل القومى يتضمنان أفكاراً متباينة، كما لا يرتبطان دائما ارتباطا كليا فى البلد الواحد) .

وهكذا فلما كنا نعتقد أن النمو الاقتصادى يتحقق فى إطار قدرة البلد على إنتاج ثقافة مادية حديثة ، فمن الخطأ أن نعتبر الكويت أكثر تقدما من الولايات المتحدة لأن كل فرد فى الكويت يمكن أن يشترى سلعا أكثر مما يستطيعه كل فرد فى الولايات المتحدة . ومن ثم لن تعتبر الكويت بلداً متقدما اقتصاديا مثل الولايات المتحدة إلا إذا تمكن أهل الكويت من إنتاج وصيانة الصناعات التكنولوجية التى يحتاجون إليها . ويقود الإخفاق فى تحديد هذا التمييز إلى صعوبات أخرى فى قياس النمو الاقتصادى والتى ذكرناها ، فنحن نريد أن نعرف ما إذا كان فى الإمكان اعتبار البلد متقدما اقتصاديا حتى ولو كان الارتفاع فى دخله القومى نتيجة الزيادة السريعة فى السكان لا نتيجة التقدم التكنولوجى . ومن الواضح أن مثل هذا البلد لا يتقدم فى قدراته على إنتاج واستخدام الاشكال المختلفة من الثقافة المادية الحديثة ، وكذلك تحل المشكلة إذا عرفنا هل تطور الاقتصاد الانجليزى فى أثناء الثورة الصناعية أم لا . وتكشف لنا دراسة الدخل القومى لكل فرد فى انجلترا فى أثناء تلك الفترة ، أن الاقتصاد الانجليزى لم يحقق أية تقدم ، أما دراسة معدلات الإنتاج واستعمال أحدث الأنماط الثقافية المادية (أو التحسينات التكنولوجية) فتؤكد أن الاقتصاد الانجليزى قد تطور .

وقد واجه الاقتصاديون صعوبات كثيرة بسبب محاولتهم إبداء رأى قاطع فيما يريده الناس ، أو يرغبون فى دفع ثمنه. وقد يعرف بعض الاقتصاديين

النمو الاقتصادى باعتباره قدرة متزايدة لإشباع الاحتياجات الإنسانية . بيد أنه إذا ما قبل هذا التعريف قبولا حرفيا ، فإن بعض البلدان الأكثر فقرا فى العالم قد تعتبر أكثر تقدما من الولايات المتحدة . فالكائنات الإنسانية تريد باستمرار أشياء متعددة كثيرة مثل التحرر من القلق ، والوقت لتأمل الحقائق الروحية المطلقة ، وأيضاً بعض السلع المتيسرة مثل السيارات . ولاريب أن ما يشير إليه هؤلاء الاقتصاديون ، هو احتياجات الناس فى البلدان الغربية فقط ، أى الاحتياجات إلى السلع المادية والخدمات التى تفتقدها البلدان النامية. ويرجع اهتمام هؤلاء الاقتصاديين بدراسة الاحتياجات المادية إلى أنهم يستخدمون نظام الأسعار لتقدير الإنتاج القومى ، والدخل القومى ، فى إطار وحدة نقد عامة مثل الأسعار النقدية ، كما أنهم يعرفون النمو الاقتصادى باعتباره إشباع الاحتياجات، ويهتمون فقط بهذه الاحتياجات التى يشبعها نظام الأسعار . بيد أن هؤلاء الاقتصاديين يثيرون مشكلات كثيرة لعدم اهتمامهم بالاحتياجات التى لا يشبعها نظام الأسعار .

وتظهر مشكلات نظرية أكثر صعوبة عندما يعرف النمو الاقتصادى استناداً إلى الدخل بدلا من الإنتاج . وقد تظهر مشكلات أقل أهمية إذا ما عرفنا النمو فى إطار معدل الإنتاج واستعمال التحسينات التكنولوجية . وعلى أن هناك من الاقتصاديين من اكتشف أنه لا طائل من هذا التمييز ؛ فهم يدعون أن الإنتاج الكلى القومى والدخل الكلى القومى متطابقان، لأنه يمكن قياس الإنتاج القومى والدخل القومى باستعمال نظام الأسعار. بيد أنه إذا ما أردنا أن نفرق بين مفهوم الدخل ومفهوم الانتاج، وكيف نستطيع أن نقدر الإنتاج الكلى القومى دون استعمال منهج الاقتصاديين الذين يقدرون الدخل القومى بمجموع ماينفقه الناس من أموال مقابل الحصول على السلع المختلفة،ثم

يجمعون القيم الشرائية لهذه السلع ؛ أى ما هى وحدة القياس لإجراء المقارنة عندنا إذا لم نستعمل نظام الأسعار ،الذى يؤدى إلى أخطاء تصورية وصعوبات القياس التى أشرنا إليها .

وثمة إجابة عن هذا السؤال مؤداها أننا لسنا فى حاجة لتقدير الإنتاج الكلى القومى إذا كان غرضنا مقارنة معدلات النمو الاقتصادى فقط . وبدلا من ذلك ، فنحن نستطيع استخدام إجراء العينات ، ونستطيع قياس مؤشر واحد للإنتاج، ممثل للإنتاج الكلى أو النشاط الاقتصادى . ويجوز أن نوضح تلك الفكرة بمثال من علم النفس ، فمن الجائز أن يرغب عالم النفس فى قياس كل القدرات العقلية لطفل يبلغ السادسة من عمره ، وعلى سبيل المثال ، قدرته على الرسم ، وقدرته على التفكير ، وقدرته على أداء ألعاب معينة . لكن عالم النفس لا يملك مقياساً لقياس كل واحدة من هذه القدرات للحصول على مقياس مقبول عن النمو العقلى للطفل ، ولذا يجوز أن يدرس قدرة واحدة فقط ، مثل القدرة اللغوية ،التى ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالقدرات الأخرى ، ومن ثم يقدم لنا قياساً سريعاً وملائماً وكاملا للنمو العقلى للطفل . وبالمثل فالمؤشر الوحيد قد يكون أفضل طريقة لقياس النمو الاقتصادى بدلا من جمع مؤشرات كثيرة معاً للحصول على مقياس كلى كما يفعل الاقتصاديون عندما يستعملون نظام الأسعار لقياس الإنتاج الكلى القومى .

إنتاج الطاقة الكهربائية كمقياس للنمو الاقتصادى

وبعد دراسة مؤشرات متعددة ممكنة ، رأينا أن مقدار الكهرباء المولدة فى بلد معين هو المؤشر الأكثر تمثيلا للنمو الاقتصادى فى الأزمنة الحديثة . وقد بينا أن النمو الاقتصادى يعنى نمو الإنتاج وصيانة وتطبيق أحدث الوسائل التكنولوجية فى فترة زمنية معينة . ولذا ينبغى فى عصرنا الحديث أن يكون إنتاج واستخدام الكهرباء فى أى بلد دليل قاطع على

مستوى تقدمه التكنولوجى ، لأنه من أهم أشكال الطاقة تأثيرا فى الحضارة الحديثة . وفى الوقت الحاضر فأغلب الآلات الانتاجية فى العالم لا تعمل إلا بالكهرباء ، وعلاوة على ذلك ، فإنها موجودة فى كل بيت كبند استهلاكى لتشغيل أجهزة الاضاءة والأدوات المنزلية الحديثة الأخرى ، مثل الراديو والغسالات .

وفضلا عن ذلك فاستخدام الطاقة الكهربية ، مؤشرا مثلا ، يجنبنا بعض الصعوبات التى توجد فى المقاييس الأخرى للنمو التكنولوجى . فمثلا يمكن أن تؤكد مقاييس التعدين أو الصناعة تأكيدا كبيرا على حجم الموارد الطبيعية فى البلد أو حجم الصناعة ، بدلا من تأكيد حجم الزراعة . كما تؤكد مقاييس استعمال الطاقة الكهربية أيضا حجم التصنيع ، ولكنها لا تؤكده بالقدر المطلوب . فنيوزيلاندا التى تجنى من الزراعة أغلب دخلها القومى أكثر مما تجنى من الصناعة ، يرتفع فيها معدل استهلاك كل شخص للكهرباء ، لأن الكهرباء تستخدم أيضا فى المنازل ، والزراعة ، ومرافق الخدمات . وفضلا عن ذلك ، فالكهرباء يمكن أن تولد من الطاقة المائية أو الفحم أو البترول . ومن ثم فالبلدان التى ينقصها مصدر من هذه المصادر ، يمكن أن تستغل مصدرا آخر ولكن أليس ممكنا أن يتأثر استهلاك الكهرباء أيضا بالظروف الجغرافية ؟ وبالتأكيد فالبلدان الشمالية تحتاج إلى تدفئة أكثر ، لكن الكهرباء ما زالت مصدرا باهظ التكاليف للتدفئة . ومن المرجح أن هذه البلدان التى تحتاج إلى تدفئة أكثر لا تحتاج إلى إثارة أكثر من غيرها . ذلك لأنها وإن كانت أكثر ظلاما فى الشتاء فهى أطول نهارا فى الصيف .

وثمة مميزات عملية تعود من استعمال الطاقة الكهربية كمقياس للنمو الاقتصادى . فاستهلاك الكهرباء فى كل مكان يقدر بوحدة طاقة واحدة فى الكيلووات ساعة ، وبذلك يتسنى مقارنة الإنتاج فى بلدان متباينة مباشرة

وكذلك فالإنتاج يساوى إلى حد كبير الاستهلاك ، ومن ثم فلا حاجة بنا إلى تعديل أرقامنا مراعاة لمقدار الكهرباء المخزونة والتى لم تستهلك . وفضلا عن ذلك يعول على أرقام الاستهلاك الكهربى أكثر مما يعول على المؤشرات الاقتصادية الأخرى التى هى عادة الأرقام الكلية لمصادر مختلفة عديدة . وأخيرا فإن أرقام الطاقة الكهربية المولده متيسرة بالنسبة للفترة التى ندرسها أى فى الفترة ما بين عام ١٩٢٩ وعام ١٩٥٠ .

وفى الدراسة التالية نستعمل مقياسين للنمو الاقتصادى . الأول تقديرات كولين كلارك عن الدخل القومى الحقيقى ، والآخر مقدار الكهرباء المولدة فى الكيلووات ساعة . وسنهتم بالمقياس الثانى أكثر من اهتمامنا بالمقياس الأول لأنه يتضمن تصورا أوضح للنمو الاقتصادى ولأن درجة الخطأ فيه أقل . ويرجع استعمالنا لمقياس الدخل القومى الحقيقى إلى أن دخل كل شخص هو المقياس التقليدى للنمو الاقتصادى عند الاقتصاديين ، ولأن قياس الكهرباء قد يظهر بعض القصور التى يمكن التغلب عليها بإضافة تقديرات كلارك عن النمو . ويجب أن نراعى أن مقياس استهلاك الكهرباء لم يكن مقياسا مناسبا للنمو الاقتصادى أو التكنولوجى فى عام ١٩٢٩ كما هو اليوم . إذ كانت التحسينات التكنولوجية التى تعتمد على الكهرباء أقل مما هى عليه الآن كما أن المحركات البخارية كانت شائعة الاستعمال بدرجة كبيرة . ومن ثم فإذا استعملنا مقياس الكهرباء وحده ، فلن يكون بالامكان أن نبين بدقة طبيعة النمو الاقتصادى فى بلد مثل بريطانيا ، والتى كثر فيها استعمال الآلات البخارية . كما أن هناك بلدانا أخرى طابعها الغالب عليها العمل بالزراعة ، وكان معدل استهلاك الكهرباء فى المناطق الريفية فى هذه البلدان الزراعية نادرا تماما فى عام ١٩٢٩ ، أما فى عام ١٩٥٠ ، فإن استخدام مقياس الكهرباء يكشف عن بعض القصور . فمثلا كان استهلاك الشخص فى النرويج

ضعف استهلاك الشخص فى الولايات المتحدة من الكهرباء ، ولكن من الخطأ أن نستنتج أن تقدم النرويج التكنولوجى يماثل ضعف التقدم التكنولوجى فى الولايات المتحدة ، إذ يرجع ارتفاع أرقام استهلاك الكهرباء فى النرويج إلى أن بعض مصانعها تستهلك طاقة كهربية بمقادير ضخمة غير عادية. وعلاوة على ذلك، أظهرت دراستنا أن الزيادة فى استهلاك كل شخص للكهرباء ترتبط ارتباطا وثيقا بتقديرات الزيادة فى معدل الدخل القومى لكل شخص . ومن ثم فنحن لا ندرس مقاييس متعارضة فيما بينها، ولهذه الأسباب رأينا أن نستعمل مقياس يربط بين الدخل القومى الحقيقى وأرقام الطاقة الكهربية لنستنتج التقدير الملائم للنمو الاقتصادى .

المقارنة بين معدلات التنمية

وبعد أن عرضنا لأساليب مختلفة لقياس النمو الاقتصادى فإننا نتساءل كيف نحسب معدل النمو ؟ من الواضح أن الاعتماد على العائد الكلى من نمو الإنتاج لن يعود علينا بأية فائدة ، لأنه يرتبط ارتباطا وثيقا بنقطة بداية التنمية . وقد أظهرت الدراسة التى أجريناها على ٣٠ بلدا ، أن العائد الكلى من نمو الانتاج فى كل بلد من البلدان التى درسناها فى الفترة ما بين عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ ، يرتبط ارتباطا وثيقا بنقطة بداية التنمية فى عام ١٩٢٥ . وذلك يصدق على كلا المقياسين — وحدات كولين كلارك الدولية المناسبة لكل شخص ومعدل الطاقة الكهربية اللازمة لكل شخص . ونستخلص من ذلك نتيجة مؤداها أن البلدان الغنية تزداد غنى ، وأن البلدان الفقيرة تظل فقيرة نسبيا . وربما يرجع ذلك إلى الفروق الملحوظة فى الموارد الطبيعية ، أو يرجع إلى أن التنمية الاقتصادية تطرد بمعدل متزايد باستمرار . فبمجرد أن يصل البلد إلى مستوى معين ، يصبح أسهل فأسهل لهذا البلد أن يتطور بسرعة أكبر .

وقد حاول الاقتصاديون التغلب على تلك الصعوبة بتقدير معدل الزيادة

فى الإنتاج بالنسبة لنقطة بداية التنمية بدلا من تقدير الكمية الكلية للزيادة فى الإنتاج . وهكذا فزيادة دخل الشخص فى بلد معين بمقدار ٢٠٠ دولار (أى ارتفاع دخل هذا الشخص من ٢٠٠ دولار إلى ٤٠٠ دولار فى السنة) قد يعادل على أساس النسبة المئوية التى تحققت بها الزيادة السابقة ، زيادة دخل الفرد فى بلد آخر بمقدار ٤٠٠ دولار (أى ارتفاع دخل هذا الشخص من ٤٠٠ دولار إلى ٨٠٠ دولار) . بيد أن تلك الطريقة لتحديد الزيادة فى الدخل على أساس النسبة المئوية يتضمن بعض مشكلات عامة خطيرة . فمثلا ، إحدى هذه المشكلات ، أن المجتمع الذى يعانى من التخلف قد يواجه ظروفا تدفع به إلى زيادة الإنتاج بمعدل أكبر من أى مجتمع آخر حقق مستوى عاليا من التطور .

بيد أن ثمة طريقة لقياس معدلات النمو الاقتصادى تخلو من عيوب الطريقتين السابقتين (المقدار الكلى للزيادة فى الإنتاج والنسبة المئوية للزيادة فى الإنتاج) وتتضمن هذه الطريقة تقدير الزيادة الاقتصادية فى الإنتاج وفقا لإطار العلاقة الكلية بين مستوى نقطة بداية التنمية ، ومقدار ما حقق من زيادة فى الإنتاج . ويمكن أن نوضح تلك الطريقة بمقارنتها بتجربة عالم النفس الذى يريد أن يعرف ما إذا كان الطالب يؤدى واجباته المدرسية أحسن مما ينبغى أو أسوأ مما يتوقع وفقا لمستوى ذكائه . ومن الواضح ، أنه إذا أدى الطالب النابغ عمله أداء عاديا فإن نتيجة عمله تقوم باعتبارها سيئة بالنسبة لمن فى مثل ذكائه ، أما إذا كان مستوى ذكاء الطالب عاديا فإنه يمكن تقدير أدائه المتوسط ، على أنه أداء أفضل مما يتوقع ممن فى مثل ذكائه . ويمكن أن تستخدم هذه الوسيلة التى اتبعها عالم النفس لتنبأ بمدى ما يستطيع بلد ما أن يحققه من نمو اقتصادى ، وفقا لنقطة بداية التنمية فى هذا البلد . فإذا كانت الزيادة فى الإنتاج فى بلد ما أكثر مما يتوقع من بلد له نفس مستواه ، فإنه ينمو نمواً سريعا ، أما إذا كان معدل التنمية أقل مما يتوقع فإن نموه يكون

بطيئا . ومن ثم فمعدل النمو الاقتصادى لا يحدده المقدار الكلى للزيادة فى معدل الإنتاج أو النسبة المئوية لهذه الزيادة ، بل يحدده ما إذا كان البلد قد حقق نموا اقتصاديا أفضل أو أسوأ مما يتوقع .

المستويات القومية للحاجة إلى الانجاز عام ١٩٢٥ ومعدلات النمو الاقتصادى فى السنوات التالية

لقد ربطنا بين مستويات الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال ، ومقاييس النمو الاقتصادى (الدخل القومى كما تعبر عنه وحدة نقد دولية لكل شخص ومقدار توليد الكهرباء فى الكيلووات ساعة لكل شخص) فى كل البلدان التى قد تيسرت فيها القصص المتداولة فى عام ١٩٢٥ . كذلك شملت الدراسة بلداناً لم تتيسر معرفة قصص الأطفال فيها إلا فى عام ١٩٥٠ فقط . كذلك أضيف مقياس النمو الاقتصادى، وكانت جميع البلدان التى أجريت عليها الدراسة من البلدان الغربية فيما عدا اليابان التى تأثرت قويا بالغرب . بيد أن دراستنا للاقتصاد والحاجة إلى الإنجاز لم تقتصر على هذه البلدان ، بل شملت بلدانا أخرى مثل الهند وتركيا والعراق وإيران ، وسنعرض لها فيما بعد . وقد تضمنت دراستنا تقديرات عن نقطة بداية التنمية ، وكذلك تقديرات عن الأداء الاقتصادى فى كل بلد وفقا للتوقعات المنتظرة لدخل كل شخص وتوليد الكهرباء اللازم لاستهلاك كل شخص . وقد وجدنا أن تقديرى الأداء الاقتصادى يرتبطان معا إلى حد بعيد فى معظم البلدان . ولكن ثمة بلدين ، هما بريطانيا العظمى والدانمارك ، كان مستوى دخل الأشخاص فى كل منهما أدنى كثيراً من المتوقع ، ولكنهما حققا تقدما تكنولوجيا أعلى من المتوقع ، ويرجع هذا التقدم التكنولوجى إلى استغلال الطاقة الكهربية استغلالا مناسبا . وثمة بلدان آخران . هما : بلجيكا وسويسرا ، كان العكس

فيهما صحيحا . وتدل مثل هذه الفروق المتباعدة على أن كل مقياس بمفرده لا يعد مؤشراً ملائماً للنمو الاقتصادى فى هذه البلدان فى أثناء الفترة التى ندرسها . ولكن حيث إنه لا يوجد أسباب خاصة تدعو إلى تفضيل أحد المقياسين على الآخر ؛ فإننا قد أخذنا متوسط تقديرى النمو الاقتصادى .

وقد اكتشفنا فى الحال أن البلدان التى تحقق تقدما اقتصاديا أفضل مما يتوقع ، كان لديها حاجة قوية إلى الانجاز فى عام ١٩٢٥ ، أو عند بداية قياس النمو . وقد قورن بين مستويات الحاجة إلى الانجاز كما ظهرت فى قصص الأطفال فى عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ ، وبين التقديرات الثلاثة للنمو الاقتصادى (الدخل القومى ، وتوليد الكهرباء ومتوسط التقديرين) . وكانت النتائج التى حصلنا عليها جديرة بالملاحظة . وقد تبين أن قصص الأطفال طريقة ممتازة لتقدير مستوى الحاجة إلى الإنجاز التى كانت سائدة فى عام ١٩٢٥ ، على الأقل بالنسبة لهذه العينة التى تضم ٣٠ بلداً من البلدان الغربية . وقد ساعد ذلك إلى حد كبير على إثبات صحة فرضنا العام ؛ إذ ترتبط تقديرات الحاجة إلى الإنجاز ارتباطا قويا بالنمو الاقتصادى اللاحق ، كما يرتبط بصفة خاصة بمقياس توليد الكهرباء وبمتوسط تقديرى توليد الكهرباء وتقدير الدخل القومى . لكن لا يرتبط النمو الاقتصادى السابق بمستوى الحاجة إلى الانجاز الذى استدل عليه من تحليل قصص الأطفال فى عام ١٩٥٠ .

ومن الصعب أن نبرهن — استناداً إلى هذه النتائج — أن التقدم الاقتصادى حدث أولا ، ثم خلق حاجة أعلى إلى الإنجاز . وبدلا من ذلك يبدو أن القضية العكسية صادقة ، أى إن مستويات الحاجة إلى الإنجاز المرتفعة ترتبط بالتنمية الاقتصادية اللاحقة والأسرع . ومن ثم فإن هذه

العلاقة أساسية وغير قابلة للتغيير نتيجة لما يحدث من تعديلات أخرى . فمثلا ثبت أن ٧٨ ٪ من البلدان التي قيمت فيها الحاجة إلى الإنجاز بأنها قوية في عام ١٩٢٥ ، أنجزت أفضل مما يتوقع في توليد الكهرباء ، ولكن ٢٥ ٪ فقط من البلدان التي قدرت فيها الحاجة إلى الإنجاز بأنها ضعيفة ، حققت أفضل مما يتوقع في مجال توليد الكهرباء . ولكن إرجاع هذه الفروق بين المجموعتين إلى عامل المصادفة وحده لا يمكن أن يحدث إلا في حدود أقل من ٥ ٪ من الحالات . وهذه النتائج بالغة الأهمية نظرياً لأنها تمس نظرية الحتمية الاقتصادية ، أو الرأى القائل بأن العوامل الاقتصادية وحدها هي السبب الأساسى للأفعال والمعتقدات في كل مجتمع . ويبدو أن هؤلاء الذين نادوا بهذه النظرية ، ومنهم كارل ماركس ـ قد تسرعوا برفضهم أثر الحالة النفسية ، باعتبارها عاملا حاسما كبيرا في تغيير التاريخ .

مشكلة أضرار الحرب

أظهرت نتائج الدراسات أن كثيرا من البلدان التي درسناها ، والتي حققت انخفاضا في معدلات النمو الاقتصادى ، قد أنهكتها الحرب العالمية الثانية ، فهي إما خرجت مهزومة من هذه الحرب ، وإما احتل الأعداء أراضيها ، وإما دمرت بالقنابل تدميراً بشعاً (مثل هولندا ، وألمانيا ، وفرنسا ، والنرويج ، وبلجيكا) . أليس من المحتمل ، حينئذ ، أن يكون الأداء الاقتصادى الهزيل بعد الحرب نتيجة ما لحق هذه البلدان من ضرر في أثناء الحرب ، لا نتيجة ضعف الدافعية ؟

إن الحقيقة الهامة والمثيرة إلى حدما ، هي أن البلدان التي كان عندها حاجة ضعيفة إلى الإنجاز في عام ١٩٢٥ ، مثل : هولندا ، وبلجيكا ، وفرنسا

وألمانيا ، كانت هى أكثر الدول التى دمرت تدميرا شديدا فى أثناء الحرب ، على حين لم تصب البلدان التى كشفت عن حاجة قوية إلى الإنجاز فى عام ١٩٢٥ مثل استراليا، والولايات المتحدة، وكندا، والسويد ، بأى ضرر. ومن العسير أن نحدد معنى هذه العلاقة . فثمة احتمال يثبت أن هذه العلاقة محض مصادفة مؤداه أن البلدان الأوربية التى عندها حاجة زائدة إلى الإنجاز ، والتى لم يمسها ضرر الحرب ، كان معظم سكانها من المهاجرين الجدد الذين عندهم حاجة قوية إلى الإنجاز (راجع الفصل السادس) . ووفقا لهذا الرأى ، فقد كان من سوء الحظ أن البلدان التى لديها حاجة ضعيفة إلى الإنجاز ، مثل بلجيكا ، وهولندا ، والنرويج ، وفنلندا ، والتى تقع فى منطقة جغرافية واحدة ، قد شاركت فى الحرب . ولما كانت هذه الدول هى ضحايا الحرب ، فمن العدل أن نحدد التعديلات التى حدثت فى النظام الاقتصادى نتيجة لما تعرضت له من دمار فى أثناء الحرب بتقدير مدى نموها الاقتصادى . وإذا ما حددنا طبيعة التعديلات التى حدثت نتيجة أضرار الحرب فى هذه البلدان ، نجد أن العلاقة بين مستوى الحاجة إلى الإنجاز فى عام ١٩٢٥ ، وزيادة توليد القوى الكهربية فى عام ١٩٥٠ ، تتضاءل إلى حـــد كبير ، (إذا كانت الزيادة فى توليد الكهرباء فوق ما يتوقع) .

وقد قدرنا الأضرار الناجمة عن الحرب بتحديد النسب المئوية العظمى لانخفاض إنتاج الطاقة الكهربية فى أى عام من أعوام الحرب ، مقارنة بأى عام آخر من أعوام ما قبل الحرب . ولا شك أن هذه التقديرات تقريبية . وهذه التقديرات لسوء الحظ ليست مستقلة تماما عن عامل الحاجة إلى الإنجاز، أى قد نتوقع أن يهبط الإنتاج فى بلد له حاجة ضعيفة إلى الإنجاز نتيجة لما لحق به من أضرار الحرب أكثر مما يهبط فى بلد له حاجة قوية إلى الإنجاز. وعلينا أن ندرس فعلا الدانمارك وبلجيكا على سبيل المثال لنتأكد من ذلك .

ورغم أن الألمان قد احتلوا هذين البلدين سريعا ، وفى ظروف متماثلة إلى حد ما ، نجد الدانمارك ، والتى حققت حاجة قوية إلى الإنجاز قد انخفض فيها توليد الكهرباء إلى معدل لا يتعدى ١٨ ٪ ، فى حين نجد بلجيكا — وهى بلد حاجته إلى الانجاز أقل من الدانمرك . قد انخفض توليد الكهرباء فيها بمعدل ٣٤ ٪ . لكن ما سبب هذا الاختلاف ؟ هل يرجع السبب إلى اختلاف مستويات الحاجة إلى الانجاز ، أم يرجع إلى ظروف خارجية مثل المعاملة القاسية جدا التى نالتها بلجيكا على يد الألمان ؟

لقد ظهرت طرق متعددة متباينة لتحديد طبيعة التعديلات فى الوضع الناجم عن أضرار الحرب ولتحديد الأهمية النسبية للحاجة إلى الإنجاز والظروف الخارجية . وربما كانت الطريقة الأفضل تجاهل الحرب كلية . فمن الناحية النظرية تعتمد استجابة البلدان للحوادث الخارجية ، سواء أكانت حوادث نافعة أم ضارة على دوافع الشعوب نفسها . وعلاوة على ذلك ، فالتاريخ محصلة لما حدث لا ما يجب أن يحدث، إذا لم تشن الحرب أو يصب الاقتصاد بالكساد أو تحتل الأراضى بالقوة . فكما حدث فى التاريخ فعلا، فمستوى الحاجة إلى الإنجاز فى عام ١٩٢٥ قد تنبأ بالنمو الاقتصادى حتى عام ١٩٥٠ تنبؤا دقيقا بالرغم من الظروف الخارجية التى سادت العالم مثل الحرب والكساد . وعلى هذا فإننا نرى أنه لا مبرر إطلاقاً لتحديد التعديلات التى حدثت فى أداء الاقتصاد الألمانى نتيجة لما لحق به من ضرر أثناء الحرب العالمية الثانية . فلو كان لألمانيا حاجة قوية إلى الإنجاز ، وركزت اهتماماتها على المسائل الاقتصادية وحدها لما تورطت فى الحرب . فالسويد لديهاحاجة قوية إلى الإنجاز . ولم تشارك فى الحرب (رغم أنه كان يمكن أن تشارك فيها بسهولة) وأنجزت معدلا مرتفعا من النمو الاقتصادى . ولكن كيف نفسر سوء حظ البلدان الصغيرة ؟ وهل لها أى خيار حقيقى فى مثل هذه المسائل .. ؟ يبدو أنها كذلك . فقد خرجت الدانمارك التى عندها حاجة قوية إلى الإنجاز

بعد الاحتلال الألمانى بمعدل نمو اقتصادى أعلى من النرويج وهولندا وبلجيكا ، وهى الدول التى عندها حاجة أضعف إلى الإنجاز . فمن الجائز أن تكون هذه البلدان الثلاثة الأخيرة قد قاومت قوات الاحتلال الألمانى الغازية مقاومة أشد مما فعلت الدانمارك التى اهتمت أكثر مما يتنبأ به فرضنا — أى اهتمت أكثر بالاقتصاد .

وإذا ما فسرنا فرضنا تفسيرا سلبيا ، فإنه يقرر أن الناس التى لديها حاجة إلى الإنجاز تميل إلى الاهتمام بالمصالح الاقتصادية بدلا من المصالح الأخرى ، مثل شن الحروب ، ويصرف اهتمام هؤلاء الناس إلى إقامة اقتصاد أقوى . وهذا ما أكدته نتائج دراستنا . كذلك فلا مبرر لتحديد التقديرات الخاصة للوضع الناجم عن أضرار الحرب فى هذه البلدان التى كرست وقتها ومصادرها لأغراض غير التنمية . إذ أننا لن نقوم باجراء بحثنا فى فترة زمنية تنتهى فى أثناء قيام الحرب ، حيث تصاب الإمكانيات الصناعية بأضرار بالغة لاختبار فروضنا ، ولذلك وقع اختيارنا على عام ١٩٥٠ ، لأن الفترة ما بين انتهاء الحرب وعام ١٩٥٠ ، تسمح بوقت كاف بعد الحرب لجميع البلدان أن تصلح ما لحق بها من دمار . وقد يكون فى هذه الدراسة إجحاف لبعض البلدان . ولكنها بوجه عام تقود إلى مشكلات أقل من تلك التى تعود من تقدير الإصلاحات التى أقيمت نتيجة ما وقع من أضرار فى أثناء الحرب . لذلك لا يتأثر فرضنا الأساسى تأثر كبيرا بالقضية السابقة إذا ما استلزم الأمر تقدير ما تم من اصلاحات نتيجة ما لحق بهم من أضرار الحرب . فالمستوى القومى للحاجة إلى الانجاز كما قدر فى قصص الأطفال حوالى عام ١٩٢٥ ، يتنبأ بارتفاع لاحق فى الإنتاج الاقتصادى بدرجة كبيرة ، رغم كل ما يبذل من محاولات لاجراء تعديلات مقبولة فى الوضع الناجم عن أضرار الحرب .

المستويات القومية للحاجة إلى الانجاز فى عام ١٩٥٠ ، ومعدلات النمو الاقتصادى فى السنوات التالية .

ورغم أن نتائج دراستنا مشجعة ، إلا أنها ليست نهائية ، إذ لم تتضمن

عينة البحث الكثير من البلدان الفقيرة جداً ، كما لم تشتمل العينة المختارة على بعض البلدان التى لم تتأثر بالثقافة الغربية ، وذلك لعدم توافر قصص الأطفال والإحصاءات الاقتصادية فى أغلب هذه البلدان فى العشرينيات من هذا القرن . وعلاوة على ذلك ، فقصص الأطفال يمكن ألا تعبر عن مستويات الحاجة إلى الإنجاز فى الخمسينيات ، وخاصة فى تلك البلدان النامية التى لم تتضمنها عينتنـــا .

ومن ثم فنحن نحتاج إلى تقدير النمو الاقتصادى بعد عام ١٩٥٠ لنقرر ما إذا كانت مستويات الحاجة إلى الإنجاز فى عام ١٩٥٠ تتنبأ كذلك عن البلدان التى تتقدم أسرع من غيرها فى الجيل القادم . ولسوء الحظ ، كانت إحصاءات توليد الكهرباء فى الفترة من عام ١٩٥٠ إلى عام ١٩٦١ — وهو العام الذى أجرى فيه البحث لا يصح الاعتماد عليها . لأن هذه الفترة أقصر مما ينبغى . ورغم ذلك ، جمعنا الأرقام التى تدل على كمية إنتاج الكهرباء عن الفترة ما بين عام ١٩٥٧ وعام ١٩٥٨ . ولما كان فرضنا يحاول أن يتنبأ بالنمو الاقتصادى، فإننا يجب أن نسمح بمرور أكثر من عامين بعد عام ١٩٥٠ — وهو العام الذى قدرت فيه مستويات الحاجة إلى الإنجاز قبل أن نبدأ فى قياس ماينتج من كهرباء. ولكن قد لا يصدق هذا التنبؤ أيضاً لقصر الوقت المتاح لقياس النمو الاقتصادى . ونحن نرى أن فرضنا يصدق فقط على فترات التطور الاقتصادى الطويلة الأمد . وقد تميز عقد الخمسينيات من هذا القرن بميزة محددة تفتقدها أغلب الفترات الأخرى ، فهذه الفترة تتميز بالسلام والرخاء النسبى ، فلا حروب كبرى ولا كساد اقتصادى . وعندئذ يمكن أن نتوقع أن مستويات الدافعية إلى الإنجاز قد تؤثر فى النشاط القومى للاقتصاد تأثيراً مباشراً أكثر من أية مؤثرات كبرى خارجية مثل الكساد الشهير فى عام ١٩٣٠ أو الحرب العالمية الثانية .

وكما حدث فى الدراسة السابقة اخترنا أرقام توليد الكهرباء لتكون مقياساً ممثلا للنمو الاقتصادى . وقد حصلنا على أرقام تدل على مقدار ما ينتج من كهرباء فى كل شهر فى الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ ، من النشرة الإحصائية الشهرية للأمم المتحدة .

وكان الغرض من ذلك أن نحدد ما إذا كان المجتمع قد زاد من إنتاج توليد الكهرباء بمعدل أسرع أو أبطأ من المستوى الذى بدأ فيه الإنتاج فى عام ١٩٥٢، ثم مقارنة هذه المعدلات بمستويات الحاجة إلى الإنجاز فى عام ١٩٥٠. وتظهر نتائج هذه الدراسة التى شملت ٣٩ بلداً علاقة وثيقة مذهلة بين مستويات الحاجة إلى الإنجاز والزيادة فى الإنتاج الاقتصادى .

فالبلدان التى كان لها حاجة قوية إلى الإنجاز فى عام ١٩٥٠ حققت زيادة فى توليد الكهرباء أسرع مما يتوقع بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨، أما البلدان التى لها حاجة ضعيفة إلى الإنجاز ، فقد أنجزت أقل مما يتوقع . وهكذا يمكن أن ننتهى إلى مستويات الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال تتنبأ بدقة عن أى البلدان تحقق إنتاجا اقتصاديا أفضل من غيرها، وأى البلدان يحقق إنتاجا اقتصاديا متواضعا .

ونتائج هذه الدراسة لها أهمية خاصة نظراً لأنها تؤكد ذاتيا النتائج التى حصلنا عليها من عينة عام ١٩٢٥ . وقد شملت الدراسة التى أجريت فى عام ١٩٥٠ بلاداً أكثر ،كما تضمنت الكثير من البلدان الفقيرة . وقد كشفت هذه الدراسة أن البلدان التى كان لديها حاجة عالية إلى الإنجاز وحققت معدل نمو اقتصادى مرتفع فى عام ١٩٢٥ ، أى فى الفترة الأولى ، قد انخفض لديها مستوى الحاجة إلى الإنجاز ومعدل النمو الاقتصادى فى عام ١٩٥٠ أى فى الفترة الثانية. وهذا يدل على أن مستوى الحاجة إلى الإنجاز فى عام ١٩٢٥ لا يرتبط ارتباطا هاما بمستوى الحاجة إلى الإنجاز فى البلدان نفسها فى عام ١٩٥٠ ، كما أن الزيادة فى توليد الكهرباء عن الفترة ما بين عام ١٩٢٩ وعام ١٩٥٠

تختلف اختلافا هاما فى البلدان نفسها فى أثناء الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ .

وتبرز الدراسة التى أجريت عام ١٩٥٠ فكرتين نظريتين هامتين. الفكرة الأولى هى فشل البلدان التى حققت تنمية اقتصادية سريعة فى الفترة ما بين عام ١٩٢٥ إلى عام ١٩٥٠ فى تحقيق مستويات عالية من الحاجة إلى الإنجاز فى عام ١٩٥٠ . ولا يرجع هذا الفشل إلى أن قصص الأطفال فى عام ١٩٥٠ لا تعبر تعبيرا صادقا عن الحاجة إلى الإنجاز ، كما عبرت عنها القصص التى كتبت فى عام ١٩٢٥. ومثل هذا التفسير قـــد يقدمه بعض الاقتصاديين من أنصار الحتمية الاقتصادية والذين يرون أن المستويات الدافعية هى أساساً استجابات للظروف الاقتصادية . وقد يضيف هؤلاء الاقتصاديون أن هذا يصدق بصفة خاصة على البلدان الأقل تطوراً حيث يمكن أن يكتب قصص الأطفال موظفون فى وزارات التربية والتعليم لا يعكسون اتجاهات الشعب . بيد أن هـــذا التفسير تدحضه حقيقة أن قصص الأطفال تدل على مستويات الحاجة إلى الإنجاز التى تتنبأ بدقة بمعدلات النمو الاقتصادى اللاحقة .وللتعبير عن هذه الفكرة بصيغة أخرى مختلفة ، نقول إن درجات الحاجة إلى الإنجاز نفسها التى لا ترتبط بمعدلات النمو السابقة ترتبط بمعدلات النمو اللاحقة .

ثانيا : توحى دراسة عام ١٩٥٠ إلى أن مستويات الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال لا تؤثر تأثيراً تربويا قويا فى الجيل اللاحق . إذ تميل القصص إلى أن تدل على الطباع أو على مستوى الدافع فى البلد فى الوقت الذى كتبت وقرئت فيه هذه القصص . فمثلا قد يستنتج المرء من دراسة عام١٩٢٥ أن الحاجة القوية إلى الإنجاز فى قصص تلك الفترة قد زودت من الحاجة إلى الإنجاز عند الأطفال الذين قرءوها . ومن ثم يمكن أن تقوى الحاجة إلى الإنجاز عند هؤلاء الأطفال عندما يبلغون طور الرشد ، أى عندما يبلغون

من العمر ٢٠ عاما . وقد يبدو أن طاقتهم الزائدة مسئولة عن التقدم السريع جدا فى بلدان معينة . بيد أن دراسة عام ١٩٥٠ لا تدعم هذا الرأى ، إذ تبين وجود علاقة وثيقة بين مستويات الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال التى كتبت فى عام ١٩٥٠ والنمو الاقتصادى اللاحق ، أى فى (الفترة مابين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨) ، أو فى الفترة نفسها تقريبا . ونتيجة لذلك ، يبدو أن قصص الأطفال تدل على المستوى الدافعى للكبار فى وقت نشر القصص، وخاصة دافعية هؤلاء الكبار المسئولين عن تعليم الأولاد ؛ ولا تدل على المستوى الدافعى الذى يصل إليه الأطفال قراء القصص عندما يصيرون كبارا.

وتدل دراسة عام ١٩٥٠ أيضاً إلى أنه كلما كانت البلدان أكثر تخلفا أصبحت الحاجة إلى الإنجاز لديها أقوى من البلدان الأخرى . ويدل ذلك على أن البلدان المتخلفة تعى وعيا كاملا بحاجتها إلى أن تنمو اقتصاديا وتتحرك لتلحق بالبلدان الأكثر تقدما فى الصناعة . ولا غرابة فى هذا التفسير ، إذ أنه يدل دلالة واضحة على أن درجات الحاجة إلى الإنجاز دليل صحيح على اهتمام البلد بالتنمية الاقتصادية .

ولما كان متوسط درجات الحاجة الى الإنجاز فى كل البلدان التى شملتها عينة ١٩٥٠ أكثر ارتفاعا بكثير من متوسط الحاجة الى الإنجاز من عينة بلدان عام ١٩٢٥ ، فيمكن أن نستنتج أن ثمة اهتماما عاما بالتنمية الاقتصادية بين بلدان العالم حوالى عام ١٩٥٠ أكبر من الاهتمام الذى كان موجودا عند الجيل السابق . وهذا يصدق على كل البلدان التى ضمت إلى عينة عام ١٩٥٠ ؛ وهى البلدان المتخلفة عادة . كما يصدق أيضاً على ٢٣ بلدا تضمنتها العينتان . وتدعم البيانات الكثيرة المتعددة ، (مثل البيانات الإحصائية التى تنشرها هيئة الأمم المتحدة) ثقتنا فى أن درجات الحاجة إلى الإنجاز مؤشر هام يبرز هذا الاهتمام المتزايد بالمسائل الاقتصادية .

ومجمل القول ، أننا إذا ما راجعنا النتائج الكثيرة المسجلة فى هذا الفصل،

فإنها تثبت فرضنا العام إلى حد كبير ، واضعين فى الاعتبار مصادر الخطأ الكثيرة التى قد تؤثر فى مقاييسنا . فالاهتمام بالإنجاز ، كما يعبر عنه فى الأدب الخيالى : (الحكايات الشعبية وقصص الأطفال) يرتبط فى العصور الحديثة بمعدل أسرع للتنمية الاقتصادية . وهذا التعميم تؤيده دراستنا على بلدان غربية ديمقراطية مثل انجلترا والولايات المتحدة ، وبلدان شيوعية مثل روسيا وبلغاريا والمجر ، كما يدعم هذا التعميم ما طرأ من تغير على الثقافات التى بدأت تتصل بالمجتمع التكنولوجى الحديث . وعادة ما ينطبق هذا التعميم على معظم البلدان ، سواء أكان البلد متقدما أم متخلفا ، غنيا أم فقيرا ، صناعيا أم زراعيا ، حرا أم دكتاتوريا . وهذا يعنى أن الناس الذين لديهم دوافع قوية إلى الإنجاز يحققون إنجازات اقتصادية رغم التباين الواسع فى الفرص المتاحة لهم وفى البناء الاجتماعى . فما يريده الناس يتدبرون عادة الحصول عليه . كما أن ثمة عوامل أخرى ، كما سنرى ، تستطيع أن تغير السرعة التى يحصلون بها على ما يريدون .

وتوجه هذه الدراسات اهتمامنا بصفتنا علماء اجتماع بعيداً عن الاهتمام المطلق بالأحداث الخارجية ، وتدفعنا إلى الاهتمام بالحالات الداخلية النفسية التى تحدد فى الواقع ما يحدث فى التاريخ .

الفصل الرابع

العوامل النفسية الأخرى ذات الأثر فى النمو الاقتصادى

ولنا الآن أن نوسع مجال دراستنا . وقد ناقشنا فى الفصل السابق أهمية الحاجة إلى الإنجاز فى التنمية الاقتصادية . بيد أن النمو الاقتصادى قد يبدو معلقاً إلى حد كبير ، حتى إنه لا يمكن إرجاعه إلى عامل واحد ، مثل الحاجة إلى الإنجاز. وثمة عوامل أخرى قد تكون هامة فى تحقيق عملية التنمية .ومن حسن الحظ فالدراسات التى استخدمت لقياس فروض الحاجة إلى الإنجاز يمكن أيضاً أن تستخدم لتحديد أهمية عوامل أخرى . ومن ثم صنفنا الدول التى أجرى عليها البحث إلى مجموعتين : المجموعة الأولى وتضم الدول التى تنمو نمواً سريعاً ، والمجموعة الثانية تلك التى تنمو نمواً بطيئاً ، وذلك فى الفترة مابين عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠، وأيضاً الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨. وقد استطعنا دراسة قصص الأطفال فى هاتين المجموعتين من البلدان لاختيار دوافع وقيم أخرى يمكن أن تؤثر فى معدل التنمية الاقتصادية . وأبسط الطرق إلى ذلك الاستفادة من دراستنا السابقة عن الحاجة إلى الانتماء والحاجة إلى السلطة ، واللتين أشرنا إليهما فى نهاية الفصل الثانى ، كما ندرس أيضاً العوامل التى يؤكدها عادة المؤرخون والاقتصاديون وعلماء الاجتماع .

الانتماء ونمو السكان

لم نتوقع أن الحاجة إلى الانتماء ترتبط بالتنمية الاقتصادية . بيد أنه بعد

أن فحصت كل قصص الأطفال وأعطيت لها درجات ظهرت علاقة معقدة وهامة بين الحاجة إلى الانتماء والتنمية الاقتصادية . ويساعدنا هذا الاكتشاف على تفسير أسباب اعتقاد الاقتصاديين والمؤرخين عادة أن السكان عامل هام لتحقيق النمو الاقتصادى .

وتصف كلمة المودة الحاجة إلى الانتماء أفضل وصف . وعند إعطاء درجات لقصص الأطفال كان أساس قياس الحاجة إلى الانتماء تحديد ما إذا كان أحد أبطال القصة يقيم علاقة مودة مع شخص آخر أو يحافظ على هذه العلاقة ، أو يبعثها من جديد بعد فتور . فالاهتمام بالانتماء أو المودة يظهر كذلك عندما يريد أحد الأشخاص أن يحبه الآخرون ، أو يقبلوه صديقاً ، أو يعفوا عن تصرفاته . وقد كانت مناهج اختبار الحاجة إلى الانتماء تبدو مماثلة لتلك المناهج المستعملة لدراسة الحاجة إلى الإنجاز . وقد قورنت القصص التى كتبها مؤلفون أثيرت عندهم الحاجة الى الانتماء مع قصص أخرى كتبها أشخاص لم تثر عندهم هذه الحاجة . وقد فرض أيضاً أن الأشخاص الذين لديهم حاجة قوية إلى الانتماء يرغبون فى أن يتقبلهم الأشخاص الآخرون وأن يعتبرهم رؤساؤهم من العاملين ذوى الكفاية ، وهم يفضلون العمل مع الأصدقاء بدلا من الخبراء . ومن ثم فالحاجة القوية إلى الانتماء توحى بأن الشخص يهتم فى خياله بالارتباط الوثيق بالأشخاص الآخرين .

وقد أظهرت نتائج البحوث أن الثقة فى مقياس الحاجة إلى الانتماء أقل من الثقة فى مقياس الحاجة إلى الإنجاز ،رغم أن به من الثقة ما يكفى لاستعماله . وعندما قورنت درجات الحاجة إلى الانتماء بمقاييس النمو الاقتصادى ظهرت علاقة غير متوقعة . إذ أظهرت الدراسة التى أجريت على عينة عام ١٩٥٠ أن معدل الزيادة فى توليد الكهرباء أقل سرعة فى البلدان التى نالت درجات عالية فى الحاجة إلى الانتماء منه فى البلدان الأخرى فى الفترة ما بين

عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ . ولكن اختلفت هذه العلاقة فى عام ١٩٢٥ اختلافا جوهريا عن مثيلتها فى الفترة الأخيرة مما يشير إلى أن مستويات الدافعية فى قصص الأطفال يمكن أن تتغير تغيراً عنيفا جداً فى جيل واحد .

ولكن لماذا ينبغى أن ترتبط الحاجة إلى الانتماء بالنمو الاقتصادى ؟ وثمة إجابة بسيطة مؤداها أن الحاجة إلى الانتماء يمكن أن ترتبط بالرغبة فى إنجاب الأطفال ، أى ترتبط بمعدل المواليد — كما يرتبط معدل المواليد بزيادة السكان ، كما يمكن أن ترتبط زيادة السكان بدورها بالنمو الاقتصادى ويبين لنا اختبار هذه الظواهر أن هذه الإجابة قد تكون صادقة إذ تكشف لنا أن الحاجة إلى الانتماء ترتبط ارتباطا إيجابيا بمعدل المواليد فى عام ١٩٥٠ كما ارتبطت الحاجة إلى الانتماء بمعدل المواليد ارتباطا سلبيا فى عام ١٩٢٥ . ولكن لماذا تدفع الحاجة القوية إلى الانتماء الأفراد إلى إنجاب عدد قليل من الأولاد فى فترة معينة من التاريخ ، كما تدفعهم إلى إنجاب عدد كبير فى فترة أخرى ؟

وتكمن الإجابة عن السؤال فى معرفة أن ارتفاع معدل الوفيات قبل التوسع فى تطبيق الإجراءات الصحية على نطاق واسع كان يدفع إلى انجاز عدد كبير من الأولاد . فتوقع الوالدين موت عدد من الأولاد كان يدفعهم إلى إنجاب عدد أكبر من الأولاد . وفى الواقع فإن معدل وفيات الأولاد يرتبط ارتباطا وثيقا بمعدل المواليد . وقد صدق هذا على ستة عشر بلداً من البلدان الاثنين والعشرين التى درست فى عام ١٩٢٥ ، والتى أتيح لنا فيها معرفة البيانات ، بيد أن الحال اختلفت فى عام ١٩٥٣ عندما طبقت إجراءات الصحة العامة على نطاق واسع ، ولم يعد معدل وفيات الأطفال عاملا هاما فى تحديد ما ينجبه الناس من أطفال ، وأصبح عدد الأطفال الذين يرغب الناس فى إنجابهم تحدده إرادتهم . وكما أن العدد الذى يريدونه يبدو أنه

محصلة حاجتهم الى الانتماء . وقد أظهرت البيانات أن أغلب البلدان قد حققت انخفاضاً فى معدل المواليد فى الفترة ما بين عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ . ولكن هؤلاء الذين كانت لديهم حاجة قوية إلى الانتماء فى عام ١٩٢٥ كان هبوط معدل المواليد عندهم أقل ، ومن ثمة بقى معدل المواليد عاليا فى تلك البلدان التى كان لها حاجة قوية إلى الانتماء فى عام ١٩٢٥ .

والنتيجة هى أنه قبل تطبيق إجراءات الصحة العامة على نطاق واسع ، كان معدل الاطفال الأحياء يتوقف إلى حد كبير على الرعاية الصحية التى يوليها الآباء لأولادهم أكثر مما يتوقف على أى عامل آخر .

أما بعد تقدم الخدمات الصحية فأصبح الآباء الذين لديهم حاجة قوية إلى الانتماء يرعون أولادهم أفضل رعاية . ومن ثم فقد يموت لهم عدد قليل من الأولاد ، وتبعاً لذلك تضعف عندهم الحاجة إلى الإفراط فى إنجاب عدد كبير من الأولاد تعويضاً عما فقدوه .

ويترتب على ذلك انخفاض معدل الوفيات ، وانخفاض معدل المواليد ، بالبلدان التى لها حاجة قوية إلى الانتماء . كما تكشف لنا ارتباط انخفاض معدل المواليد بالنمو الاقتصادى السريع فى توليد الكهرباء ، لكن انخفاض معدل المواليد لا يقلل من نمو السكان فكما بينا فى الفصل الأول فإن نمو السكان يمكن أن يؤدى إما إلى زيادة انخفاض النمو الاقتصادى بيد أن ذلك يتوقف على ما إذا كانت كثافة السكان فى البلد منخفضة أو عالية . وثمة عامل أكثر أهمية فى ارتباط معدل المواليد بالنمو الاقتصادى هو قدرة الناس . إذ ثبت أن البلدان التى لها حاجة قوية إلى الانتماء تظهر اهتماما أكبر بمعدل وفيات الأطفال ، كما يعطى هؤلاء الناس الذين لديهم عدد قليل من الأولاد عناية أفضل إلى أولادهم . وهذا الاتجاه نفسه فى الاهتمام بالأولاد ينعكس

على ما يمارسونه من مناشط اقتصادية ، مما يؤثر فى تحقيق تلك الشعوب للتنمية الاقتصادية السريعة . ويبدو أننا وجدنا قيمة أو اتجاها انسانيا أساسيا آخر يسمح بالتنمية الاقتصادية . وهى قيمة مستقلة عن الحاجة إلى الانجاز .

ويمكن أن تتغلب نوعية الناس — قيمهم ودوافعهم — على صعاب كثيرة ، حتى على زيادة السكان . كما حدث فى هولندا فى أثناء الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ . ولا يبدو النمو السكانى وحده عاملا قويا مؤثرا فى النمو الاقتصادى . إذ يعتمد النمو الاقتصادى أيضاً على نوع السكان الذين يتكاثرون . فإذا كان هؤلاء السكان لديهم اتجاهات تسمح بالنمو الاقتصادى فإن الزيادة السريعة فى عددهم يمكن أن تعتبر كسبا إيجابيا فى الواقع . وكذلك إذا ما ظهر أن هناك معوقات تبطىء من التنمية الاقتصادية ترتبت على ارتفاع معدل زيادة السكان ، فقد نبذل مجهودات فعالة لتغيير الاتجاهات ، بدلا من بذل الجهود لخفض معدل المواليد . وسندرس نتائج هذه السياسة فى الفصل الأخير .

الحاجة إلى السلطة والدكتاتورية

كذلك أعطيت درجات لقصص الأطفال التى تعبر عن الحاجة إلى السلطة . وقد وصفت الحاجة إلى السلطة بأنها رغبة الشخص فى أن يسيطر أو يؤثر فى شخص آخر ليجعله تابعا له . وقد أجريت دراسات قليلة عن الحاجة إلى السلطة . ولذا فنحن لا نعرف إلا نتائج قليلة عن علاقة الحاجة إلى السلطة بأنماط السلوك الأخرى . من ثم فالثقة فى مقياس الحاجة إلى السلطة أقل من الثقة فى مقياس الحاجة إلى الإنجاز ، بل حتى أقل من مقياس الحاجة إلى الانتماء ، ورغم ذلك ينال مقياس الحاجة إلى السلطة ثقتنا إلى حد ما .

وقد أظهرت الدراسات التى أجريت على عينتى عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠

أن مقياس الحاجة إلى السلطة لا يرتبط بالتنمية الاقتصادية ، بل يرتبط بالوسائل السياسية المستعملة لإنجاز أغراض اقتصادية . كذلك بينت هذه الدراسات أن ضعف الحاجة إلى الانتماء ، وقوة الحاجة إلى السلطة ، يرتبطان ارتباطا وثيقا بميل الدولة إلى تطبيق الأساليب الدكتاتورية فى حكم شعبها . إذ حصل كل نظام من الأنظمة الدكتاتورية ، والتى اشتملت عليها دراستنا ــ حصل على درجة أعلى من المتوسط فى الحاجة إلى السلطة ودرجة أقل من المتوسط فى الحاجة إلى الانتماء

ويعبر ضعف الحاجة إلى الانتماء وقوة الحاجة إلى السلطة عن خاصية نفسية تميز النزعة الدكتاتورية السياسية . وتدل هذه الدكتاتورية السياسية على الرغبة القوية عند الناس ــ أو هؤلاء الذين تنعكس دوافعهم فى قصص الأطفال ــ للتسلط والتحكم فى الآخرين ، ولا يعوض هذه الرغبة الاهتمام بتكوين علاقات مودة مع الآخرين . وقد كشفت بعض الحالات التى درست أنه رغم ازدياد الحاجة إلى السلطة عند أفراد الولايات المتحدة،فى عام ١٩٥٠، فإن النزعة الاستبدادية لم تظهر لديهم .وربما يرجع ذلك إلى أن الحاجة القوية إلى السلطة تقابلها حاجة قوية إلى الانتماء . ولكن إذا تغيرت الحال وضعفت الحاجة إلى الانتماء وقل الاهتمام بالآخرين فلن تكبح الحاجة القوية إلى السلطة.

الاتجاهات المرتبطة بالتنمية الاقتصادية

بعد أن اختبرنا تأثير الحاجة إلى الانتماء والحاجة إلى السلطة على التنمية الاقتصادية حاولنا قياس تأثير عوامل هامة أخرى يعتقد علماء كثيرون أنها ترتبط بالتنمية الاقتصادية . ولاختبار صحة هذه العوامل ، قمنا بصياغة أربعة عشر فرضاً تهتم بالأفكار المناظرة لهذه العوامل فى قصص الأطفال .

بيد أنه لم يثبت إلا صحة خمسة فروض. وسنناقش جميع هذه الفروض الأربعة عشر ثم نعرض موجزاً لنتائجنا ، محاولين تحديد ما إذا كانت الاتجاهات هى أسباب أو نتائج التنمية الاقتصادية :

الفرض الأول : ثمة تفسير شائع لأسباب تطور بعض الدول بسرعة أكثر من دول أخرى هو خروج هذه البلدان على التقاليد ،ورفضها لأساليب الإنتاج القديمة ، كما تسعى هذه الدول إلى قبول التجديدات الاجتماعية والتكنولوجية التى تعد جزءا من النظام الصناعى الحديث . وقد اختبرنا هذا الاتجاه فى قصص الأطفال بقياس عدد المرات التى تفرض فيها الكنيسة أو الدولة أو الأسرة ضغوطا اجتماعية على الفرد ليطيع الأوامر ، أو يتعاون . وقد أثبتت النتائج صحة هذا الغرض . كما أظهرت النتائج التى عززت الفرض أن تأثيرات هذا النمط من الشخصية يشيع ظهوره فى قصص البلدان التى ينمو اقتصادها ببطء . كذلك كشفت لنا هذه النتائج أن النزعة المحافظة للتقاليد تؤدى إلى إبطاء النمو الاقتصادى . ويتكشف تأثير النزعة المحافظة للتقاليد فى حالة ازدياد الحاجة إلى الإنجاز منه فى حالة ضعف هذه الحاجة .

الفرض الثانى : ادعى بعض العلماء أن العمومية عامل هام فى تحقيق النمو الاقتصادى . وأفضل مثال للعمومية تطوير القوانين لكى تطبق تطبيقا عادلا على الأفراد . ويقرر هذا الفرض أن المجتمعات التى تعطى قيمة للمساواة أو العمومية يتضاءل فيها كثيراً نوع القصص التى تمجد البطل والتى تضفى عليه مكانة مغايرة لمكانة الأشخاص الآخرين . بيد أن هذا التنبؤ لم تثبت صحته.

الفرض الثالث : أن السمة الرئيسة للمجتمع الحديث ـ وفقاً لآراء بعض علماء الاجتماع ـ هى تكوين علاقات إنسانية كثيرة تعبر عن الاتفاقات

التعاقدية أكثر مما تعبر عن المراكز التقليدية . فغالباً لا يتقابل شخصان إلا لأداء أدوار اجتماعية محددة ، مثل الأستاذ والطالب ، أو العامل وصاحب المصنع ، أو الطبيب والمريض .أما فى المجتمعات التقليدية فالوظائف الاجتماعية لا تؤدى وفقاً لهذه القاعدة . وثمة سؤال هام يرد هنا ، هو : هل المجتمعات التى تحدد لأفرادها أدواراً محددة من هذا النوع قادرة على أن تتوافق توافقاً سريعاً مع حاجات الاقتصاد الحديث ؟ وفى اختبارنا لقصص الأطفال درسنا دوافع البطل لتحديد ما إذا كان لديه مبرر عقلى محدد للارتباط مع الأشخاص الآخرين ، بدلا من الارتباط معهم بأساليب غامضة تميز المجتمعات التقليدية. وقد بينت نتائج الدراسة التى أجريت عام ١٩٥٠ أن دوافع الأفراد فى التعامل مع الغير أكثر تخصصاً عما كانت عليه الحال فى دراسة عام ١٩٢٥ . وقد ظهر أن قصص المجتمعات التى حققت تنمية سريعة جداً فى كلتا الفترتين كانت تحدد دوافع الأشخاص تحديداً واضحاً غالباً .

وكان لاكتشاف الأكثر أهمية وجود أدوار لها وظائف محددة لم تؤثر فى التنمية الاقتصادية فى بعض البلدان التى حصلت على درجات قليلة فى الحاجة إلى الإنجاز ، فى حين كان لها تأثيرها القوى فى البلدان التى حصلت على درجات عالية فى الحاجة إلى الإنجاز .

هكذا يمكن التخمين بأن وجود علاقات الأدوار المحددة فى مجتمع ما دليل على وجود فاعلية عامة كبيرة فإذا لم تهتم البلدان اهتماماً كبيراً بالإنجاز تضاءل أثر العلاقات الإنسانية على معدل التنمية. أما إذا ازدادت الحاجة إلى الإنجاز فى بعض البلدان فإنها تنزع إلى تحديد أسباب ارتباط الناس بعضهم ببعض وتصبح حياتهم الاجتماعية أكثر تنظيما، كما تزداد سرعة النمو الاقتصادى. وهكذا تثبت صحة الفرض .

الفرض الرابع : يتفق كل العلماء الاجتماعيين على أن الفرد قادر على

اكتساب مركزه الاجتماعي في المجتمع الذي يحقق نموا اقتصاديا سريعا ، لكن الأكثر احتمالا في البلدان المتخلفة أن يرث الفرد مركزه الاجتماعي . بيد أن نتائج اختبار قصص الأطفال لم تثبت صحة هذا الفرض . وقد كشفت الدراسات التي أجريت في عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ عدم وجود علاقة ذات مغزى بين التنمية الاقتصادية والطريقة التي يحقق بها الفرد مركزه الاجتماعي وثمة تفسيرات متعددة ممكنة لهذه النتائج السلبية .

ويبين أحد هذه الاحتمالات أن التأكيد على المركز المكتسب يمكن أن يصاحب التنمية الاقتصادية السريعة بدلا من أن يسبقها أو يؤدي إليها. وكان التأكيد على المركز المكتسب قد بلغ ذروته في أثناء عصر الرخاء في بلاد الإغريق، وليس قبل ذلك كما ينبغي أن يكون في مثل حالة الحاجة إلى الإنجاز. وبالإمكان تحليل هذا التفسير الممكن ، إذ في الإمكان دراسة البلدان في إطار مستوى التنمية الاقتصادية ، لا في إطار معدل التقدم الاقتصادي .فهل أظهرت قصص الأطفال أن البلدان الغنية الصناعية في عام ١٩٥٠ بها نسبة أعلى من الرجال الذين يحتلون المراكز المكتسبة بدلا من نظرائهم في البلدان المتخلفة الذين اكتسبوا مراكزهم بالوراثة ؟ وللإجابة على هـــذا السؤال نجزم بغير ذلك . والحقيقة أن بعض البلدان التي لم تعرف الصناعة تعطى تأكيداً أكبر للمراكز المكتسبة . وثمة سبب آخر ممكن مؤداه أن القصص لا تظهر النتائج التي يتنبأ بها ، أي انها لا تعكس بدقة ذلك الجانب من البناء الاجتماعي الذي ندرسه ، كما أكدت دراسة بعض البلدان خطأ هذا الرأي . فقد بين تحليل قصص عدد من البلدان الصناعية الحديثة التي درست في عينة عام ١٩٢٥ مثل السويد وكندا ونيوزيلندا واستراليا وهولندا أن هـــذه البلدان تعطى منزلة عالية للمراكز المكتسبة ، كما يؤكد كثير من علماء الاجتماع ، ولكن هناك ثلاثة مجتمعات صناعية غنية أخرى على الأقل تؤكد تأكيداً كبيراً المركز المتوارث مثل انجلترا وبلجيكا وفرنسا . وإذا ما قورنت هاتان المجموعتان من البلدان ، فمن السهل

أن نعتقد أن انجلترا وفرنسا، مثلا يؤكدان تأكيداً كبيراً الاتجاه الارستقراطي أكثر مما يحدث في بلدان أخرى مثل استراليا وهولندا . ولكن إذا استطاعت كل من انجلترا وفرنسا أن تحقق نمواً اقتصادياً سريعا ، فكيف نستطيع أن نثبت أن عدم الاهتمام بالمركز المتوارث سبب ضروري للتنمية الاقتصادية . ولا ريب أنه من المحتمل ألا تكون القصص مقاييس ملائمة لهذه القيمة، ولكن يدل فحص درجات بعض القصص في بلدان معينة على أن هذه الدرجات قد تبدو صحيحة عندما تقارن بمظاهر ثقافية أخرى تسود هذه البلدان .

وقد لا يرجع الخطأ إلى القصص، بل إلى العلماء الاجتماعيين الذين يمكن أن يعطوا اهتماما أكبر لمجموعة واحدة من البلدان السريعة التنمية والتي تؤكد المركز المكتسب، ولا يعطون اهتماما كافيا للبلدان الأخرى. أما السبب الثالث للإخفاق في إثبات الفرض فيرجع إلى أن التمييز بين المركز المكتسب والمركز المتوارث لم يحدد تحديداً دقيقا يسهل إعطاء درجات لكل منهما في القصص التي نحللها . ولكن النتيجة الأخيرة التي وصلنا إليها هي أن الطريقة التي تقيم بها الشخص ليست عاملا هاما في اقتصاد المجتمع الحديث . فالمهم ما إذا كان مستوى الحاجة إلى الإنجاز مرتفعا أم لا .

الفرضان الخامس والسادس : وثمة مظهر أساسي للمجتمع الحديث هو إلى أي مدى تصبح الأهداف الجمعية (مثل أهداف المدينة ، وأهداف الإقليم ، وأهداف الدولة) أكثر أهمية من المصالح الشخصية. وهناك طريقتان بسيطتان للغاية متيسرتان في القصص لقياس ذلك التأكيد على الأهداف الجمعية . الطريقة الأولى : بيان مدى الضغوط التي يفرضها الرؤساء لإلزام الآخرين بالطاعة ، والأخرى بيان إلى أي مدى يتحقق التعاون الذي دافعه المصالح الشخصية . وقد ثبتت صحة الفرض القائل بأن الاقتصاد سريع الانتشار ينبغي أن يوجه نحو الأهداف الجمعية . وعلى النقيض من ذلك فلم تثبت صحة الفرض القائل

بأن الدوافع الشخصية للتعاون قـد تـكون أكثر شيوعا فى المجتمعات المتخلفة .

الفرض السابع : وقد أشار علماء كثيرون منذ ماكس فيبر إلى أن الدول التى تنمو نموا سريعا تؤكد أهمية تعويد النفس على النظام والاعتدال كأسلوب للحياة المتقشفة . لـكن ما أشار إليه هؤلاء العلماء لم تتضح صحته فى قصص الأطفال . وسواء صنفت البلدان وفقا لمعدل النمو أو حسب مستوى التنمية فالنتيجة واحدة ، إذ لم نجـد حالة واحدة تؤكد ارتباط التقشف بالعامل الاقتصادى .

الفرضان التاسع والعاشر : اعتقد ماكس فيبر أن الـكفاية والتخطيط مظهران هامان فى المجتمع الحديث الذى قضى فيه على السحر والخرافة . ومن الواضح أن فاعلية الآلات فى المصنع الحديث تتطلب كفاية وتخطيطا أكثر مما يتطلبه المجتمع الزراعى التقليدى . فعندما يزداد التخصص فى العمل يصير التخطيط ضروريا لتنظيم هذه الأعمال . ومن ثم فالبلدان التى تؤكد فاعلية التخطيط ينبغى أن تـكون قادرة على التوافق مع نظام الإنتاج الحديث بسهولة أكثر . ويهتم الفرض الثامن بالتحقق من الـكفاية فى قصص الأطفال . ولـكن كيف يستعمل البطل الأساليب الفعالة والترشيدية لإدراك أهدافه ، مستفيدا من الذكاء والعمل الشاق بدلا من اللجوء إلى الأساليب اللاعقلانية مثل الفهلوة والسحر ؟ وقد أوضحت نتائج تحليلنا للقصص أن العمل الشاق هو السمة الترشيدية التى ظهرت كما توقعنا فى القصص السائدة فى البلدان سريعة التنمية . ولا غرابة أن نجد أن البلدان التى تؤكد الإنجاز تؤكد أيضا العمل الشاق فى قصص الأطفال . ولـكن العمل الشاق لا يرتبط ارتباطا وثيقا بمستويات الحاجة القومية إلى الإنجاز ، رغم أننا نتوقع أن يكون كذلك ، باعتبار أن العمل الشاق هو الوسيلة العقلانية للسعى وراء تحقيق أهداف الانجاز .

وقد بين لنا تحليل القصص عدم وجود أية علاقة يمكن التنبؤ بها بين النمو الاقتصادى وأية خاصية من الخصائص الأخرى المرتبطة بالعقلانية. أما عن الفرض التاسع فلم تتكشف لنا العوامل اللاعقلانية مثل القدرية والسحر إلا فى حالات قليلة فى قصص بعض البلدان التى تتطور تطورا سريعا جدا كما لا تعطى أهمية للسلوك الذكى عادة ، ومن ثم ثبتت صحة الفرض الثامن إلى حد ما ، ودحض الفرض التاسع .

الفرضان العاشر والحادى عشر : يحاول هذان الفرضان إثبات صحة الاعتقاد بأن البلدان سريعة التنمية تتفاءل كثيرا بالمستقبل، وتؤمن بقدرتها على تحقيق التقدم وقهر الطبيعة . إلا أن النتائج التى حصلنا عليها لا تثبت هذه التوقعات . فقد تكشف لنا أن قصص الأطفال فى البلدان سريعة التنمية لاتصور الإنسان على أنه أقوى من الطبيعة. فالاتجاه عكس ذلك تماما ، وبذا دحض الفرض العاشر . كذلك لم يثبت التنبؤ القائل بأن البطل ينبغى أن ينجح دائما فى البلدان سريعة التنمية (الفرض الحادى عشر) .

الفرضان الثانى عشر والثالث عشر : يفترض علماء كثيرون أن الاهتمام بالعالم المادى كما يظهر فى الاهتمام بحاجات الإنسان البيولوجية (الفرض الثانى عشر) أو كما يبدو فى الاهتمام بالوسائل المادية (الفرض الثالث عشر) ينبغى أن يؤثر فى التنمية الاقتصادية ولكن نتائج تقديرات القصص لا تثبت هذين الفرضين . ويؤكد عدم إثبات صحة الفروض الأربعة السابقة (أى من الفرض العاشر إلى الثالث عشر) الدليل ضد النموذج العقلانى لعلم النفس الإنسانى والذى يدعى أن البلدان تتطور تطورا سريعا أكثر مما يتوقع عندما يؤكد الناس أهمية الحاجات الاقتصادية والوسائل المادية لتحقيق ذلك ، وعندما يثق الناس فى قدراتهم على تشكيل العالم المادى .

الفرض الرابع عشر : يحاول هذا الفرض إثبات أن الاهتمام بالطبيعة — كقوة تتطلب العمل الجماعى — عامل هام فى تشكيل المجتمع التكنولوجى الحديث . وقد أظهر تحليلنا للقصص أن الطبيعة تبدو دائما مبرراً للتعاون فى البلدان ذات الاقتصاد السريع النمو ، أكثر من البلدان ذات الاقتصاد البطىء النمو فى كل من عينة عام ١٩٢٥ وعينة ١٩٥٠ . كذلك تكشف لنا أن الأمر الأكثر شيوعاً فى البلدان سريعة التنمية ليس اتخاذ موقف خاص تجاه العالم المادى ، كالرغبة فى السيطرة على الطبيعة ، بل على العكس تبدو الطبيعة كشىء ينبغى أن تتضافر جهود البشر للتغلب عليه . وقد ثبتت صحة الفرض ، رغم أن هذا الموقف — لأسباب مجهولة يشجع النمو الاقتصادى فى بلدان تتميز بضعف الحاجة إلى الإنجاز . والأمر المسلم به ، أنه إذا افتقد الناس الحاجة إلى الإنجاز أو الروح التنظيمية ، يصبح التأكيد على الحاجة إلى النضال ضد قوى الطبيعة أمراً له فاعليته فى تنشيط النمو الاقتصادى أكثر مما يحدث فى حالات أخرى .

الموجز : يتضح لنا من دراسة نتائج الاختبارات ، أنه ليس بالإمكان إثبات صحة الكثير من نظريات التنمية الاقتصادية الشائعة والمقبولة . فالبلدان التى حققت إنجازات اقتصادية عالية — مثلا — لا تعطى تأكيداً أكبر للمركز المكتسب أو للتقشف أو للسيطرة على الطبيعة ، أو تأكيد أهمية الحاجات المادية أو ربما الكفاية أو التخطيط الاقتصادى . ولا يمكن الوصول إلى نتائج من هذا النمط إلا إذا أجرينا بحثاً شاملا مثل بحوثنا . وقد بينا فى الفصل الأول افتقاد العلماء الاجتماعيين لوسائل إجراء المقارنة المنهجية بين عوامل معينة ، فى عينة كبيرة من البلدان . ولكن باستعمال المنهج الذى اتبعناه يتسنى اكتشاف القوى الرئيسية فى النمو الاقتصادى ، وأيضاً عزل النظم الاقتصادية الطارئة التى تنمو نمواً سريعا جداً .

وقد حقق اختيارنا للفروض المختلفة نتائج لها مغزى هام . فهناك نتيجتان ثانويتان وثالثة رئيسية. وقد بينت إحدى النتيجتين الثانويتين ، أن المجتمعات التى تقدمت تقدما اقتصادياً سريعاً هى التى ترغب فى التقدم وتؤكد العمل الشاق كوسيلة لإدراك أهدافها وهذه النتيجة طبيعية وليست بغريبة .

أما النتيجة الثانوية الثانية فمؤداها أن أفراد البلدان التى حققت كفاية اقتصادية عالية يفهمون عالم الطبيعة على أنه قوة كبرى وضاغطة تتطلب السلوك التعاونى بين الناس ، وتلك النتيجة طبيعية أيضاً ، إذ يمكن لأى إنسان أن يتنبأ بأن المجتمع التكنولوجى الحديث قد نظر إلى الطبيعة باعتبارها قوة ينبغى السيطرة عليها ، وتتطلب السلوك التعاونى . على أن الاهتمام بالطبيعة ليس دائماً نتيجة الإيمان بقدرة الفرد على السيطرة على الطبيعة ولا يرتبط بعوامل الإنجاز الأخرى .

أما النتيجة الرئيسية التى أثبتتها بحوثنا فهى أن الرأى العام هو القوى الأساسية الوحيدة فى المجتمعات التى تمارس باستمرار التنمية الاقتصادية السريعة وليست التقاليد . وقد بدأت المجتمعات سريعة التنمية تقلل من قدر التقاليد التنظيمية . كما أثبت ذلك الفرض الأول ، وتؤكد بدلا منها العلاقات الشخصية المحددة ، وقد أيد ذلك الفرض الثالث . كما يتبادل أفراد هذه المجتمعات العلاقات مع الآخرين لمبررات خاصة ، كذلك يحكم هذه العلاقات عادة رأى الآخرين ورغباتهم .

وقد نوجه اهتماما خاصاً إلى هذه القضية الأخيرة ، والتى يمكن أن تدل على تأثير الغير فى الأخلاقيات والتماسك الاجتماعى ، كما تدل أيضاً على أن تأثير الغير — والذى يتجلى فى الرأى العام — سمة أساسية للتنمية الاقتصادية السريعة ، حتى فى أطوارها الأولى . إن الحقائق الاجتماعية التى تدعم الفرض

معروفة على نطاق واسع : إذ تتميز كل الدول الحديثة بانتشار التعليم وتطور الأشكال المختلفة للاتصال التى تؤثر فى المجتمع كله ، مثل الصحف والإذاعة والتليفزيون . وقد درب الناس فى البلدان الأكثر تقدما على الالتفات إلى ما يقوله الغير . ولما كان الأشخاص فى قصص الأطفال توجههم مطالب محددة من الغير ولا سيما أكثر مما توجههم القيم التقليدية كما كانت الحال فى الماضى ، فإن سلوك الكبار فى المجتمعات التى تتقدم اقتصاديا قد تأثر بما يقرأونه فى الصحف وما يسمعونه فى الراديو ، أو يشاهدونه فى التليفزيون . ولكن لماذا يشجع هذا الاتجاه التنمية الاقتصادية ؟

وهناك أسباب كثيرة لهذا التشجيع . فعندما يشرع الأفراد فى وضع تقويم خاص لآراء الغير كما تصلهم من الراديو أو الصحف . فإنهم ينزعون إلى إبعاد أهمية القيم التقليدية التى يمكن أن تتعارض مع التنمية السريعة . وتشير الشواهد إلى أن أكثر البلدان نجاحاً هى تلك التى تجنبت التفكك الاجتماعى بتحويل الولاء تحويلا حقيقيا من التقاليد إلى الرأى العام المنظم . وإذا كان التغير الاجتماعى ضروريا فبالإمكان أن يستجيب الرأى العام استجابة سريعة للظروف الاجتماعية المتغيرة . وبالإمكان أن يحشد حشدا أسرع مما يمكن أن يحدث فى حالة الآراء التى تقوم على التقاليد .

كذلك توحى الشواهد على أن المجتمع الحديث يحتاج إلى المرونة فى علاقاته الاجتماعية . وفى مثل هذا المجتمع فإن التقاليد لا تحدد العلاقات الاجتماعية التى يرتبط فيها الفرد مع الغير . إذ قد يرتبط الفرد مع الغير بعلاقات تحددها أسباب خاصة محددة . والبلبلة الاجتماعية العامة هى الخطر الذى يمكن أن يصيب مجتمعا تقوم فيه العلاقات المحددة على أسباب خاصة . وبالإمكان التحول إلى المجتمع الحديث فى يسر وسهولة إذا عرف الناس أن الإصغاء إلى ما يقوله الغير هو السلوك الأمثل .

وربما كانت الميزة الثالثة لزيادة الاعتماد على الرأى العام كمنبع لتوجيه

السلوك الاجتماعى أكثر أهمية من غيرها . ويتفق كل الاقتصاديين على أن نمو السوق هو مركز اقتصاد المجتمع ، إذ يعتمد الاقتصاد المتقدم على مدى قدرة السوق على توزيع مصادر الثروة ، كما تعتمد هـــذه القدرة على النظم الاجتماعية والقيم التى تحكمها ، فمثلا يمكن أن يضعف السوق إذا ما حصر الأفراد أنفسهم على شراء وبيع سلع معينة ، فقط ، فى ظروف معينة ، من أفراد معينين ، فى أوقات محددة . وتنجم هذه القيود فى المعاملات عادة من القيم التقليدية التى تحكم سلوك الناس إزاء جماعات معينة (الأقارب والغرباء والأصدقاء والرؤساء والأتباع) . ومن ثم فالنتيجة هى ضرورة تحويل ولاءات الفرد إلى آخرين مجهولين ، يدفعونه إلى أن يسلك فى معاملته مع كل شخص سلوكا واحداً ، سواء أكان هذا الشخص صديقاً أم غريباً . ولـكن كيف يجبر المجتمع أفراده على أن يعاملوا الغريب بأمانة أو أن يطلبوا منه الأسعار العادية أو يؤدوا له العمل الذى يطلبه بكفاية .

ولإنجاز هذا الهدف يتعين أن نجعل الفرد أكثر تأثرا بالرأى العام. وهكذا فلن يقتصر اهتمامه طويلا على آراء الأصدقاء والأقارب فقط ، بل يهتم أيضاً بآراء الآخرين المجهولين. ويمكن أن يتعلم الفرد من الصحف ما يعتبره الأشخاص الآخرون سلوكا خاطئاً . وبهذه الـكيفية يساعد المجتمع على دعم وجود الأخلاقيات فى السوق. والنتيجة، هى أن تلك البلدان سواء أكانت ديمقراطية أم استبدادية تنزع إلى أن تتقدم اقتصادياً تقدما سريعا جداً حتى إنها تبدو أكثر قدرة على تأكيد أن أفرادها يسترشدون بآراء الآخرين ولا يتلقون الإرشاد من التنظيمات التقليدية .

ولـكن لماذا يتفاوت وعى الناس بالرأى العام من بلد لآخر ، فيعى به أفراد بعض البلدان أكثر من أفراد بلدان أخرى ؟ وقد تقدم لنا الطريقة التى يربى بها الأطفال الإجابة عن هذا السؤال . فالأمريكيون ـ مثلا ـ من أكثر

الناس تأثراً بالرأى العام ، وهم يميلون أكثر من الألمان إلى قبول تصريحات مثل : « الرأى العام المعارض يمنعنى من مشاهدة فيلم أو مسرحية عزمت على أن أشاهدها » أو « المقالات السياسية التى قرأتها هزت آرائى السياسية بسهولة». ولكن كيف أصبح الأمريكيون معتمدين على آراء الغير؟ وقد بينت الدراسة التى أجريت على السلوك الاجتماعى للأطفال الألمان والأمريكيين فى المدارس العليا ، أن الأطفال الأمريكيين أكثر ميلا إلى المناشط الاجتماعية (الأندية وجماعات الصحافة المدرسية والهيئات الدينية والفرق الرياضية) ، كما أكدت أن الألمان يميلون إلى المناشط الفردية،(المشى وجمع طوابع البريد والاستماع إلى الموسيقى) .

وقد لاحظ علماء كثيرون أن السمة البارزة فى الحياة الأمريكية هى العدد الكبير من التنظيمات الإدارية التى ينضم إليها الناس معا لأداء مناشط جماعية ويمكن أن تؤدى هذه التنظيمات - وخاصة تنظيمات المناشط المدرسية - وظيفة إجتماعية هامة جداً، ألا وهى تدريب الناس على الاستجابة إلى رغبات وآراء الغير . وقد تضمن البحث سؤالا إلى الأولاد يطلب منهم أن يحددوا أسماء أشياء ثلاثة يريدون أن يعلموها لأبنائهم أكثر من غيرها . وقد أكد الأمريكيون السمات الفردية ، مثل الذكاء ، أو الاستمتاع بالحياة ، فى حين أكد الألمان السمات الاجتماعية مثل الولاء والأمانة . ومن ثم فبينما يرتبط الألمانى بمناشط فردية كثيرة ، فإنه يشعر بالالتزام بمشاركته فى الكثير من المناشط الجماعية. أما الأمريكى فيشعر بالتزام أكبر نحو ذاته، يوازنه بمشاركته فى مناشط جمعية كثيرة . وقد أبانت دراسة قصص الأطفال أن تأثير آراء الآخرين فى شخصيات القصص الأمريكية أكبر من تأثيرهم فى شخصيات القصص الألمانية .

ولما كانت الحاجة إلى الإنجاز ، بالإضافة إلى تأثير الرأى العام فى قواعد

السلوك ، يرتبطان بالتنمية الاقتصادية دون ارتباطهما سويا ، فإنهما يؤثران معا تأثيرا قويا فى معدل التنمية الاقتصادية . وقد درست البلدان التى تضمنتها عينتنا عام ١٩٢٥ ، وقورنتا على أساس هذين العاملين . وفيما عدا حالة استثنائية واحدة ، تطور كل بلد حاز درجات عالية فى هذين العاملين تطوراً سريعاً جداً أكثر مما يتوقع . ولكن عدداً قليلا جداً من البلدان التى حصلت على تقديرات منخفضة فى الحاجة إلى الانجاز والتى تؤثر فيها التقاليد تأثيراً قويا ، تنمو أسرع مما يتوقع .

فإذا صدق هذا على الماضى ، فإنه ينبغى أن يصدق على المستقبل . ولنا أن نتنبأ بأن هذه البلدان التى تظهر حاجة قوية إلى الانجاز ، والتى يشعر أفرادها بحساسية قوية إزاء الرأى العام . ينبغى أن تكون البلدان الوحيدة التى تستمر فى النمو الاقتصادى السريع . وعلاوة على ذلك فإن البلدان التى وجدت ضمن المجموعة التى لديها تقديرات عن حاجة عالية إلى السلطة وتقديرات عن حاجة ضعيفة إلى الانتماء قد تمارس عادة الأساليب الديكتاتورية لإنجاز أهدافها . والزمن وحده سيبين أى تنبؤ من هذه التنبؤات كان صائبا .

الفصل الخامس

السلوك التنظيمى

تعالج الدراسات التى عرضنا لها — بصفة أساسية فى الفصول السابقة — تقدير أهمية دوافع أو قيم معينة لأمة أو ثقافة ما . ولا تفسر هذه الدراسات عملية تأثير مستوى الدافع فى التنمية الاقتصادية . ومن ثم نتعرض لسؤال : كيف يؤثر مستوى عال من الحاجة إلى الإنجاز فى عملية التنمية الاقتصادية السريعة ؟ وتتمثل همزة الوصل فى هذه العملية بوضوح فى المنظم(١) وهو الرجل الذى ينظم وحدة العمل أو يزيد من قدرتها الإنتاجية .

ويوضح الفرض بصفة عامة أن المجتمع الذى يشعر بالحاجة إلى الإنجاز بدرجة عالية ، ينتج منظمين نشطاء أكثر ، وهم بدورهم يحدثون تنمية اقتصادية أسرع . ولكن هذا القول البسيط يحتوى على صعوبات كثيرة ، فماذا يقصد بالمنظم وما هى أهميته لعملية التنمية الاقتصادية .

يؤكد كثير من الاقتصاديين وأصحاب النظريات الاجتماعية اليوم أهمية المنظم ، وتتلخص وجهة نظرهم فى أن هذه الطبقة الجديدة أو مجموعة المنظمين قد أحرزوا مراكز قيادية جديدة أولا فى المجال الاقتصادى وفيما بعد فى الحكومة ، وذلك مع زيادة الإنتاج الرأسمالى فى الغرب. ولكن كيف يمكن تفسير التوسع الاقتصادى فى الدول الشيوعية . مثل الاتحاد السوفيتى حيث

(١) يسميه الاقتصاديون المنظم ، ويعتبرونه أحد عناصر الإنتاج. ويسميه آخرون المستثمر — وهناك تسميات أخرى . ويفهم من كلام المؤلف أنه يقوم بالعمليتين سويا — التنظيم والاستثمار — مما قد يؤدى بالبعض إلى تسميته المنظم المستثمر ، ويتفق المترجم مع تسمية الاقتصاديين . (المترجم) .

تسيطر الحكومة بصفة عامة على الإنتاج ؟ وهل للمنظم نفس الأهمية بالنسبة لهم أيضاً ؟ وحتى إذا استطعنا أن نحدد مفهوم المنظم الاقتصادى وتتفق على أنه شخصية أساسية فى عملية التنمية الاقتصادية فهل سيكون بالضرورة رجلا لديه حاجة إلى الإنجاز أعلى من غيره فى مجالات أخرى لها نفس المكانة والأهمية ؟ وإذا كان لدى هؤلاء المنظمين حاجة أعلى إلى الانجاز . فهل تمت هذه السمة نتيجة للعمل ؟ أم أن الحاجة إلى الانجاز كانت سببا فى التحاقهم بمهنتهم ؟ وفى النهاية سنتعرض لدراسة أدوار العوامل الأخرى التى قد تكون لها أهمية الحاجة إلى الانجاز ، وذلك من أجل خلق منظمين ناجحين ؟

ويبدو أن هذه الأسئلة مترابطة ومركبة ، ومن ثم سوف نحاول فى هذا الفصل أن نعرف نظريا وتحليليا المميزات الأساسية لدور المنظم ، كما سنحاول أن نوضح ما إذا كان ذوو الحاجة العالية إلى الانجاز فى دول العالم المختلفة يتصرفون كمنظمين قبل انضمامهم للأعمال التنظيمية وتأثرهم بها .

وقد نكتشف بهذه الطريقة ما إذا كانت الحاجة إلى الانجاز تؤدى بالأفراد إلى أن يتصرفوا كمنظمين، أم أن المهن التنظيمية تزيد من الحاجة إلى الانجاز، وبالتالى تؤدى إلى نشاط تنظيمى أكثر قوة وحدة ، وفى النهاية سنتعرض لدراسة بعض العناصر الخاصة بالحاجة العالية للانجاز فى مجتمعات مختلفة لمعرفة ما إذا كانت الحاجة العالية للانجاز تجعل اهتمام الأولاد منصبا على المهن التنظيمية ، أو ما إذا كانت علاقتها باختيار المهن تجىء بمحض المصادفة .

وفى الفصل التالى سوف نتعرض لدراسة بعض من يشغلون مراكز تنظيمية فى عديد من الدول بهدف تحديد السمات الخاصة بهم والتى يتطلب أصحاب النظريات المختلفة توافرها فيهم ، وذلك بالإضافة إلى دراسة الحاجة العالية للانجاز كمتطلب أساسى للفرض القائم .

الدور التنظيمى

يخلط كثير من العلماء الاجتماعيين بين مفهومى المكانة والدور عند تناولهم للعمل التنظيمى ، كما أنهم حاولوا تحديد مفهوم الدور التنظيمى على أساس مكانة خاصة مما سبب عدم الاتفاق بينهم حول نوع المكانة التنظيمية الحقيقية، وبالإضافة إلى ذلك فإن استعمالهم لها بهذا المعنى استعمال غير دقيق وغير محدد لأغراض بحثنا هذا . ولذا رأينا أن نزيل الغموض وعدم الدقة وأن نحدد العملية التنظيمية على أساس من السلوك الخاص بالدور التنظيمى فقط . وسنستعمل مفهومى مكانة Status ودور Role على أساس أن المكانة تشير إلى نوع الوظيفة العملية ، أو النشاط فى مجتمع من المجتمعات (مثل الشراء ، والبيع ، أو تقديم رأس المال) . كما أننا نقصد بالدور ذلك السلوك المحدد المطلوب من شخص فى تلك المكانة أو الوظيفة .

ويمكن التعبير عن المشكلة بالسؤال الآتى : ماذا يعنى أصحاب النظريات عندما يقولون إن أى فرد له صلة بمظهر من مظاهر العمل أو النشاط الاقتصادى يتصرف « كمنظم » أو « بطريقة تنظيمية » .

إذا أخذنا المسألة بهذه الطريقة سنجد ثمة درجة عالية من الاتفاق فيما يتعلق بالخصائص الأساسية للدور التنظيمى . هذه الخصائص مبينة فى الجدول الآتى:

جدول ٥ — ١ الخصائص الرئيسية للعملية التنظيمية

١ - السلوك التنظيمى :

(ا) المخاطرة المعتدلة كنتيجة للمهارة وليست للمصادفة .

(ب) النشاط الفعال أو النشاط الابداعى .

(ج) المسئولية الفردية .

(د) المعرفة بنتائج القرارات واعتبار المال مقياساً للنتائج .

٢ — الاهتمام بالمهن التنظيمية نتيجة لمكانتها ومخاطرها .

فلندرس كلا من هذه الخصائص حتى نحدد هل الحاجة إلى الانجاز تؤدى إلى أن يتصرف الناس بتلك الطريقة التنظيمية بالذات ؟ كما سنوجه جزءاً كبيراً من اهتمامنا إلى الخصيصة الأولى الخاصة بالمخاطرة المعتدلة .

(ا) المخاطرة :

يتفق كل أصحاب النظريات تقريباً على أن الأعمال التنظيمية تتضمن بالضرورة التعرض لمخاطر من نوع ما . ويحدث هذا لأن هناك عوامل كثيرة تؤثر فى نتائج المجهودات التجارية والصناعية ، وإن كان من الصعب تقدير هذه العوامل والسيطرة عليها . إذ تعتبر مثلا عملية بيع البضائع فى سوق حر نسبياً عملية صعبة . لأن على التاجر (رجل الأعمال) أن يحاول التنبؤ باتجاهات المشترين بالاضافة إلى الظروف العامة للعمل التجارى وما تتضمنه من عناصر كثيرة لا يمكن التنبؤ بها أو التحكم فيها . وهكذا يتضمن الكثير مما يعمله رجل الأعمال التقليل من الأشياء المشكوك فيها ، وكذا التخصص فى عمليات تتطلب منه أكثر من معرفة بالاجراءات الروتينية . وباختصار يتضمن الدور التنظيمى اتخاذ القرارات تحت ظروف غير مؤكدة وتتضمن كل المناشط الانسانية بالطبع اتخاذ قرارات ، وفى العادة بعضاً من عدم التأكد . غير أن مقدار عدم التأكد لدى مديرى الأعمال المنفذين أقل من ذلك بكثير . وأن رجال الأعمال فى العادة ليسوا مقامرين ومع ذلك نجد أن المقامرين يتخذون قرارات تحت ظروف من الحيرة وعدم التأكد . على أن هذا الاختلاف (الفارق) بين رجال الأعمال والمقامرين مسألة هامة من الناحية التحليلية ، إذ لا يمكن للمقامرين السيطرة على نتائج أنشطتهم ما لم يغشوا ويخدعوا ،

أما بالنسبة لرجل الأعمال فيمكنه أن يؤثر فى الموقف عن طريق أفعاله ،سواء أكانت قراراته فى النهاية ناجحة أم مخفقة ، وإذا كان الحظ يحكم نشاطات المقامر كلية فإن المهارة تعتبر جزءاً من عملية صنع القرار عند رجل الأعمال .

وهكذا تتضمن نشاطات رجل الأعمال مخاطر أكبر مما تتضمنه الأفعال التى تحكمها التقاليد (كما هى الحال فى الاحتفالات الدينية) أو المعرفة المتخصصة (كما هو فى العلم) .

و مع هذا فإنها تتضمن مخاطر أقل مما تتضمنه أعمال المقامرة التى لا توجد فيها معرفة سابقة يمكن اتخاذ القرار على أساسها . وهكذا يمكن وضع رجل الأعمال بين هذين الطرفين المتباعدين . فهو يتولى القيام بمخاطر معتدلة (اعتدالية) تستلزم شيئاً من المهارة ومن الحظ . والحقيقة الهامة هى اعتماد النتيجة على المهارة أو على الانجاز ، وذلك فى بعض المواقف التى تتضمن مخاطر معتدلة ، أكثر مما لو كان الأمر فى أى موقف آخر .

الاتجاهات نحو المخاطرة فى ألعاب المهارة وألعاب الحظ : يجب أن يشعر أولئك الذين يجذبهم الدور التنظمى أو يجيدونه باستمتاع فى العمل فى ظل الظروف التى وصفناها . كما لابد أن تكون لديهم صفات شخصية تجعلهم قادرين على التصرف بنجاح فى المواقف التى تتضمن الشك وعدم التأكد بدرجة معتدلة ، ، إذ يمكنهم بمجهوداتهم أو مهاراتهم أن يؤثروا فى نتائج الموقف . ولقد أوضحت كثير من الاختبارات أن هذا هو بالتحديد الموقف المهنى الذى يفضله ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز .

فأظهرت على سبيل المثال دراسة أجريت على أطفال فى سن الخامسة وسن السادسة أن أصحاب الحاجة العالية إلى الإنجاز يفضلون المخاطر المعتدلة . وكان ذلك فى لعبة الطوق حيث طلب من الأطفال قذف حلقة أو طوق

على مسمار . وكان الأطفال ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز يقفون عادة على مسافة متوسطة من المسمار بينما كان يقف أصحاب الحاجة المنخفضة إما قريبا جدا من المسمار، وإما بعيداً جداً عنه . ومعنى هذا أن الأطفال ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يعرضون أنفسهم لمخاطر معتدلة وذلك عندما يأخذون وضعاً تكون فيه مهارتهم قادرة على إعطائهم الشعور بالنجاح . لأنهم إذا وقفوا قريباً من المسمار، فمن المحتمل أن يرموا الحلقة عليه دائما ولكنهم فى تلك الحالة لن يشعروا بالرضا عن إنجازهم . أما إذا وقفوا بعيداً جداً عنه فسيكون احتمال نجاحهم ضعيفا، كما قد يعتبر النجاح مجرد حظ . وهكذا يتطابق سلوكهم مع سلوك رجل الأعمال الذى لا يعمل بطريقة تقليدية (لا مخاطر) ولا يعمل كمقامر (تطرف فى المخاطر) ولكنه يفضل أن يعمل بطريقة تعطيه رضا عن الإنجاز . هذا وقد أوضحت اختبارات مشابهة طبقت على تلاميذ بكلية أمريكية نفس النتائج .

وهكذا عرضنا المواقف المخاطرة حيث يتطلب الموقف بالتأكيد مهارة الفرد ، ولكن ماذا يحدث فى مواقف المقامرة التى تعتمد النتائج فيها كلية على المصادفة ؟ والبيانات بالنسبة لهذا الأمر غير واضحة مثل سابقتها، إذ أوضحت بعض الاختبارات التى لم يكن فيها مال حقيقى تفضيل ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز عادة للمراهنات ذات المخاطر المعتدلة (مثل ثلاث فرص من ست) ليكسبوا كميات بسيطة من المال بينما فضل عادة ذوو الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز مخاطر أكثر تطرفا (مثل فرصة واحدة من ست) لكى يكسبوا كميات أكبر من المال ، أما فى الاختبارات الأخرى التى وجد فيها مال حقيقى فإن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز كانوا يفضلون دائماً المراهنات ذات المخاطر البسيطة والاحتمالات الكبيرة للنجاح ، بينما فضل ذوو الحاجة المنخفضة إلى

الإنجاز المخاطر المتطرفة ذات الاحتمال البسيط للنجاح ، خاصة عندما كانت هناك كمية كبيرة من المال للكسب .

وعلى الرغم من وجود بعض الاختلافات فى نتائج الاختبار فإنه يبدو أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يفضلون المواقف التى تتضمن مخاطر معتدلة ، وذلك عندما يكونون قادرين على التحكم والتأثير فى النتائج بمهارتهم وقدراتهم كما أنهم يفضلون عادة آمن المراهنات التى يمكنهم الحصول عليها ، وذلك فى الألعاب التى تتحكم فيها المصادفة البحتة .

كفاية الأداء واحتمال النجاح : عرضنا لبعض الحقائق الخاصة بتفضيل ذوى الحاجة العالية للإنجاز للواجبات ذات الصعوبة المعتدلة. والسؤال المطروح هو : هل يعمل هؤلاء الأفراد فى هذه الأعمال أيضا بنشاط أكثر وكفاية أكبر مما لو كانوا يعملون فى أعمال سهلة جداً أو صعبة جداً ؟

ثم كيف يتأثر عمل ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز بصعوبة الأعمال واحتمالات النجاح الأخرى ؟ وثمة نتيجة عامة واضحة مؤداها أنه لا يبدو أن الحاجة إلى الإنجاز متصلة بالأداء فى الأعمال الروتينية . وزيادة على هذا يبدو أن احتمال اتصال الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر بالأداء الأحسن فيما يتعلق بالأعمال التى تتطلب خيالا وفكرا ، كما هى الحال فى حل المسائل أو عمليات الحساب المعقدة . ولم يتأكد هذا التعميم بصفة نهائية بتجربة دقيقة ، ولكنه يؤيد الفرض القائل بأن الأشخاص ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز عادة ما ينجزون أحسن من الأشخاص ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز ، وذلك فيما يتعلق بالأعمال غير الروتينية التى تحتاج إلى نوع من المبادرة الشخصية .

الاحتمال المدرك للنجاح : أوضحنا فيما سبق كيف يفضل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز أعمالا تتضمن بعض المخاطر ، كما أنهم يعملون بنشاط أكثر

فى تلك الأعمال . فهل هذا كله يجعل من هؤلاء الأفراد منظمى أعمال أكثر كفاية ؟ وهل يحب رجال الأعمال المخاطرة والشعور بأنهم يتحملون هذه المخاطر أكثر من غيرهم ؟ لقد ثبت بالدليل الواضح عكس هذا الافتراض ، وتوصل بعض المنظرين إلى أن ثمة رجل الأعمال فى قدراته الخاصة تجعله يعتقد أن فى إمكانه أن ينجز أحسن مما تبديه بعض حقائق الموقف خاصة فيما يتعلق بالمواقف ذات المخاطر. ويدعم هذا الرأى ما ذكرناه فى الفصل الأول بالنسبة لبناء الخطوط الحديدية عبر القارة الأمريكية فى القرن التاسع عشر ، إذ كان لدى كثير من الذين استثمروا أموالهم فى مد الخطوط الحديدية ثقة فى مهارتهم وكفايتهم واعتقادهم فى النجاح فى نهاية الأمر . ورغم هذا كانت النتيجة الدمار والفقر لكثير من حملة الأسهم فى الشركات بمعنى أن المشروع لم يكن اقتصاديا فى أساسه .

وهذا ما يصفه عالم النفس بعامل (الاحتمال المدرك للنجاح) ولدينا من البراهين والأدلة ما يؤكد ميل ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى إدراك احتمال نجاحهم أكثر مما هو فى الواقع ، خاصة عندما لا تكون هناك حقائق تبرر تقديراتهم لهذا النجاح. كما يميلون إلى الاعتقاد بأنهم ينجزون أعمالا ليس لديهم فيها خبرة سابقة أفضل مما ينجزها الآخرون . وفى إحدى الدراسات التى أجريت سئل ١٢٥ تلميذاً عن عدد التلاميذ الذين يتوقعون هزيمتهم فى المجموعة فى لعبة كانوا يلعبونها . وكان من الممكن أن يكون جوابهم أعداداً تتراوح بين ١ ، ١٢٤ . ولكن نحو ثلثى التلاميذ من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز كانوا يعتقدون أنهم سوف ينجزون أكثر من المتوسط (أى يهزمون أكثر من نصف التلاميذ فى الفصل) بينما اعتقد الثلث فقط من ذوى الحاجة المنخفضة للإنجاز فى أنهم سينجزون أحسن من المتوسط . وعلى أية حال فإن ذوى الحاجة العالية للإنجاز لا يزيدون من تقديراتهم لاحتمالات نجاحهم فى

بعض المواقف. وعندما تكون لديهم خبرة خاصة بعمل ما، ويتأكدون من إنجازه جيداً ، فإنهم فى تلك الحالة يبنون تقديراتهم على تلك المعرفة السابقة. وعلى سبيل المثال ثبت فى لعبة الطوق (١) أنه عندما مارس اللعبة ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز فإنهم لم يبدو احتمالا مدركا أو محسوسا للنجاح يزيد كثيراً على ماأبداه ذوو الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز. وعلى هذا نستطيع القول بأن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز عادة ما يستعملون الحقائق المتاحة ليشكلوا تقديراً واقعيا لفرص نجاحهم على حين يعتمدون فى المواقف الجديدة على ثقتهم العامة بأنفسهم أكثر مما يفعل ذوو الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز.

ومن الضرورى الإشارة إلى دراسة أخرى بهذا الخصوص ؛ إذ ثبت من تلك الدراسة أن هؤلاء الأفراد من ذوى الحاجةالعالية إلى الإنجاز لا يغالون فى تقدير فرصهم فى الكسب فى ألعاب القمار ، والسبب فى ذلك هو عكس ما ذكر فى الموقف السابق ذكره. وعلة ذلك عدم وجود أساس واقعى يبنون عليه تقديراتهم لعملية الكسب أو النجاح مستقبلا .

وتؤكد هذه الميزة الحقيقية التى مؤداها أن الثقة الكبيرة فى النفس التى يتمتع بها ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز سببها الإيمان فى القدرة على تشكيل النتائج الخاصة فى المواقف غير المحققة وذلك عن إنجازاتهم الشخصية .

وقصارى القول أنه إذا كانت النتائج تعتمد على مجرد الحظ (كما هى الحال فى ألعاب القمار) أكثر من اعتمادها على المهارة ، فانه لا يتوافر عادة لدى ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز أساس للثقة بالنفس ، وإذا كانت النتائج يمكن التنبؤ بها فى وضوح على ضوء خبرة إنجاز سابقة فإنه لا يكون لديه كذلك أساس

---

(١) لعبة شبيهة ببعض الألعاب المصرية التى تجرى فى الموالد ومدينة الملاهى (المترجم).

للثقة بالنفس ، فى حين تظهر درجة غير عادية من الثقة بالنفس فى المواقف الجديدة نسبيا حيث تعتمد النتائج على مجهوداته .

وخلاصة الأمر أن هناك تطابقا بين أفعال ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز فى المواقف ذات الاحتمال المدرك للنجاح وغيرها من المواقف التى تستدعى المخاطرة ، وبين ما يجب أن تكون عليه أعمال المنظم الناجح كما وصفها الاقتصاديون والعلماء الاجتماعيون الآخرون من الناحية النظرية .

(ب) النشاط الفعال أو الابداعى :

إن الخاصية الثانية للدور التنظيمى هى النشاط الفعال أو الإبداعى ؛ إذ دائما ما يوصف رجال الأعمال بأنهم نشطاء للغاية ؛ وعلى سبيل المثال وضع تقدير لمعدل عدد ساعات العمل للمدير صاحب المرتبة العالية، وهو من ٥٧- ٦ ساعة أسبوعيا . وقد يعمل فى حالات الطوارىء من ٧٠ - ٨٠ ساعة . وعلى أية حال فإن ثمة أناساً آخرين كثيراً ما يكرسون وقتهم لعملهم .

والسؤال المطروح هو : هل يعمل مديرو الأعمال عدد ساعات أكثر من الأطباء أو المحامين ؟ أو حتى موظفى الحكومة ؟ وهل يعتبر العمل ساعات أكثر جزءا أساسيا من الدور التنظيمى؟ وهل يعتبر صفة من صفات الناجحين؟

يرى بعض الكتاب أن المشكلات والضغوط الناتجة عن طبيعة الأعمال التجارية والصناعية، وكونها غير متأكد منها تضطر رجال الأعمال للعمل ساعات أكثر من غيرهم فى المهن الأخرى . ولكنه ليس من الواضح ما إذا كانت تعتبر هذه الصفة جزءا من الدور التنظيمى ، أو أنها جزء من فلسفة أو ثقافة أولئك الذين ينجزون ذلك الدور .

إن الزعم القائل بأن النشاط المبدع جزء من الدور التنظيمى يعتبر أقوى

ممن غيره من المزاعم ، إذ يتضمن الدور التنظيمى بلا ريب عمل أشياء فى شكل أفضل وجديد . وزيادة على هذا فإن ذلك هو الفيصل بين تقليد الفرد لمكانة تنظيمية وتأديته للدور التنظيمى . ولا يعتبر رجل أعمال ، رجل أعمال بالمعنى الصحيح للكلمة إذا لم يبدع أو يبتكر ويتصرف بطريقة تقليدية .

ونتساءل : هل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز دائما أكثر نشاطا ويظهرون أنواعا من النشاط الابتكارى أكثر من غيرهم ؟ لا يبين الدليل الذى سقناه وناقشناه أنهم يعملون بنشاط أكثر فى كل المواقف المتنوعة ، بل والأكثر من ذلك يبدو أنهم يعملون أكثر فحسب عندما تكون هذه الأعمال تؤدى إلى إنجاز شخصى . أو على وجه التحديد عندما تكون هناك فرصة لتأثير المجهودات الشخصية فى النتائج . كما أنهم يعملون أكثر عندما يكون هناك تحد فى الموقف واحتمال للإخفاق . كما أنهم لا يعملون كثيرا فى الواجبات والأعمال الروتينية ، ولكنهم يعملون كثيرا فى المواقف التى تتطلب أصالة وابتكارا ومقدرة على حل المشكلات .

ولقد أجرى اختبار على تلاميذ فى كل من اليابان وألمانيا والبرازيل والهند بهدف مقارنة التلاميذ الذين يتمتعون بالحاجة العالية إلى للانجاز بغيرهم ممن سجلوا رقما عاليا فى التفاؤل. وتم تسجيل رقم التفاؤل عن طريق جمع الدرجة التى يحصل عليها الفرد فى حالة عدم موافقته على القضايا الآتية :

١ ـ إن التخطيط لا يجعل الفرد سعيدا حيث إن الخطط نادرا ما تنجح.

٢ ـ ليست هناك صداقة حقيقية دائمة ، وإن الأصدقاء يتغيرون مع الظروف .

٣ ـ بعض الناس كالفنانين والموسيقيين العظماء يمكن أن يغفر لهم أو

يلتمس لهم العذر حينما لا يكونون حازمين بالنسبة للآخرين ، أو لا يتسمون بالرقة والعطف على الفقراء .

٤ — يتحدد مستقبل الإنسان قبل ولادته ، ولذا فإنه يستسلم للقدر ولا يقاومه .

وعلى هذا فإن الطالب الذى يجيب على هذه القضايا بالنفى يعد متفائلا فيما يتعلق بمستقبله . كما أنه يؤمن بالتخطيط وبمقاومة المسلمات ويعتبر مثل هذا الطالب طالبا دؤوبا ومبرزا بين زملائه . وبالإضافة إلى ذلك أظهر الاختبار فى كل من الدول الأربع قدرة التلميذ المتفائل على حل مسائل حسابية أكثر من ذوى الحاجة العالية للإنجاز واشتراكه فى نشاطات مع غيره خارج المدرسة مثل الأندية وممارسة الهوايات . ولقد اعتقد زملاؤه فى الدراسة فى بلدين من البلدان الأربع أنه سيصبح قائدا للمجتمع عندما يصل إلى الثلاثين من العمر . وبمقارنته بذى الحاجة العالية إلى الإنجاز نجد أن أداء الأخير واشتراكه فى مناشط خارج المدرسة أقل ، وان كان يميل إلى العمل كثيراً عندما يكون هناك فقط موقف فيه تحد للإنجاز .

ويبدو أن الفرق بين خصائص كل من النموذجين من التلاميذ شبيه بما وضعه بعض المنظرين بين المدير والمنظم. كما يبدو أن التلاميذ المتفائلين يمثلون عناصر واعية ونماذج إدارية ذات كفاية وتركز اهتماماتهم فى المقام الأول على الكفاية ولديهم قدرة جيدة على العمل كمكتبيين (بيروقراطيين) ، على حين نجد أن ذا الحاجة العالية إلى الإنجاز لا يكون موظفاً مكتبياً ذا كفاية وعليه أن يبحث باستمرار عن حلول جديدة لمشاكل قديمة . لأن هذه هى الطريقة الوحيدة التى يشعر عن طريقها برضاء نفسى عن إنجازه . وتحتاج كل دولة من الدول إلى بعض من هؤلاء وأولئك من الأفراد ، أى من الكفاة الواعين وكذلك من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز .

(ج) المسئولية الفردية :

يزعم كثير من الكتاب أن المسئولية الفردية تعتبر أيضا من خصائص الدور التنظيمى حتى إن بعضهم يعرف (المنظم) بأنه شخص مسئول عن اتخاذ القرارات . على أن هذا النموذج من المسئولية يعنى نوعا من الفردية . ويعتبر الفرد فى نظر رجال الأعمال مسئولا عن أعماله ولذا فله الثناء فى حالة النجاح وعليه اللوم فى حالة الإخفاق .

ويتناسب هذا النوع من المواقف مع احتياجات الفرد ذى الحاجة العالية إلى الإنجاز، لأنه يرغب - كما أوضحت الدراسات - فى العمل، حيث توجد فرصة للإنجاز الشخصى . فهو محافظ فيما يتعلق بألعاب القمار ، ولكنه جرىء جداً بالنسبة لألعاب المهارة ، كما نجده يغالى فى ثقته بقدرته على الأداء الجيد ويعمل أكثر نشاطا ، وذلك فى حالة التنافس مع الآخرين .

وتتضمن صفة المسئولية الفردية قضية أخرى ، وذلك فيما يتعلق بالمنظم المالك والمنظم المستخدم لدى الغير . فإلى أى حد يجب أن يكون المنظم حراً فى صنع قراراته ؟ إذا رجعنا إلى الأمريكيين ووجهة نظرهم . نجد أنهم يؤكدون كثيراً على إعطاء قسط كبير من الحرية والمسئولية الفردية للمنظم ، ويعتمدون فى ذلك على تاريخ المنظم المالك ودوره فى تطور الرأسمالية فى الغرب .

وإذا نظرنا إلى اليابان نجد أن المنظمين يعملون بنجاح ، وذلك مع وجود حرية قليلة لهم فى صنع القرار ، إذ تتمثل حريتهم فى المسئولية الفردية بالنسبة للإنتاج ، ولكنهم يعتمدون على غيرهم فيما يتعلق برأس المال والتموين والبيع . وأكثر من هذا نجد أن المسئولية الفردية للمدير التنفيذى الروسى أقل من ذلك بكثير .

ويمكن أن تتضح القضية إذا عرفنا ما يحدث عندما يعمل ذوو الحاجة

العالية للإنجاز من أجل أنفسهم فى مقابل ما يحدث لو كانوا يعملون من أجل الغير . وتعطينا دراستنا الثقافات ما قبل التاريخ (الفصل الثالث) مؤشراً هاما مضمونه عدم إعطاء الثقافات ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز أهمية للملكية الخاصة أكثر من الملكية العامة ، بدرجة أكثر مما تفعله الثقافات ذات الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز .

وتتفق نتائج الدراسات التجريبية مع نفس النتيجة السابقة ، فلقد وضع أفراد فى جماعات ، وطلب منهم العمل على حل مشكلة واحدة. وكانت النتيجة أن استطاع أفراد فى بعض الجماعات تقديم حل للمشكلة بعد مناقشة مع آخرين فى الجماعة وفى حالات أخرى قدمت الجماعة ككل حلا واحدا للمشكلة وإن كان قد أسهم فيه كل شخص منها . وبهذا رجع الفضل فى النمط الأول من الجماعات إلى الفرد لنجاح مجهوداته الشخصية . أما فى النمط الثانى فكان الفضل يرجع للجماعة التى عمل فيها الأفراد من أجل هدفها العام بقدر ما عملوا من أجل هدفهم الخاص .

على أن ثمة حقيقة تستحق الذكر ، وهى أن الأفراد فى كل من النموذجين من الجماعات كانت لهم الحرية فى تقرير كيفية حل المشكلة، أومناقشة دورهم فى الحل مع الأعضاء الآخرين فى المجموعة . فالفرق بين الجماعتين لم يكن متعلقا بمسئولية العمل وحريته ، ولكنه تمثل فى عمل الفرد من أجل نفسه ، أو عمله من أجل آخرين .

ونود أن نضيف أن الاهتمامات الأساسية لذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز لاتتركز فى اعتراف المجتمع العام بنجاحهم الفردى الذى عليهم العمل على تحقيقه ، بقدر ما تتركز فى حاجتهم للوصول إلى طريقة لقياس حسن أدائهم وقدرتهم على صنع القرارات ، وبغير ذلك لا يشعرون برضا عن نجاحهم .

وتؤكد المعلومات المتاحة بشدة أن رضا الفرد عن نتائج إنجازه ينبع من

قدرته على أخذ المبادرة فى العمل الناجح أكثر من اعتراف المجتمع بقدرته على الإنجاز الفردى . ويعتبر هذا التميز — بين المبادرة والإنجاز الفردى واعتراف المجتمع — أمرا هاما للغاية ، لأنه يدحض الرأى القائل بضرورة عمل المنظم من أجل نفسه ليكون منظما يقظا ونشيطا بحق .

وإذا كان اعتقادنا فى أن كل الأفراد الذين يتصرفون بطريقة تنظيمية ذوى حاجة عالية إلى الإنجاز صحيحا فإن الأمر يستلزم إعطاء المنظم الحرية والمسئولية الفردية لتحديد وتقرير الإجراءات التى يراها لازمة للعمل .

ونود أن نذكر أنه ليس صحيحا أن على المنظم أن يعمل من أجل نفسه أكثر مما يعمل من أجل الجماعة أو الشركة، وخاصة أنه يشعر برضا عن إنجازه فى حالة نجاح مشروع الجماعة إذا ما أسهم فى اتخاذ القرارات التى أدت إلى هذا النجاح ، بالإضافة إلى اعتبار ذلك طريقة لقياس نجاحه وأدائه الحسن.

(د) معرفة نتائج القرارات :

عادة ما يكون لدى المنظم معرفة محددة عن عمله الجيد وعمله الردىء وعن اتخاذه لسلسلة من القرارات الصحيحة ، فهناك معايير ملموسة لقياس النجاح مثل الأرباح ، وحجم العمل ، ومعدل النمو .

كما أن لدى العاملين فى مهن أخرى أيضا معايير دقيقة يمكن بها قياس الإنجاز ، فيعرف الطبيب مثلا ما إذاكان مريضه يشعر بتحسن أم لا؟وكذلك يعرف المحامى عن كسبه أو خسارته للقضية فى المحكمة . غير أن الحال تختلف بالنسبة للمدرس ، أو الكاتب ، أو من يعمل فى الحكومة ؛ إذ لدى كل منهم مقياس عام لنجاحه أو إخفاقه، وهو العمل طبقا للتقاليد الموضوعة فى مهنته.

ومن جهة النظر السيكولوجية لا يرغب كثيرون فى المعرفة المحددة

النتائج والإجراءات التي اتخذوها حيث تعتبر مثل هذه المعرفة مصدر قلق لهم، لأنها لا تقدم فقط الدليل على النجاح ، وإنما توضح أيضا مظاهر الإخفاق . وتأسيساً على ذلك فإن البعض يفضلون مهناً يكونون متأكدين فيها من النجاح في حالة اتباعهم بدقة للتقاليد الخاصة بتلك المهن . وحتى تتضح الصورة أكثر نعقد مقارنة على سبيل المثال بين رجل أعمال وقسيس . فقد يستطيع رجل الأعمال العمل طبقا لأحسن تقاليد العمل المزاولة ، سواء فيما يتعلق بسياسة البيع أو الوسائل الخاصة بالكفاية في الإنتاج . ومع كل هذا قد يخفق إذ مع اتباعه لكل هذا قد لا يشترى إنتاجه مستهلكون كثيرون بدرجة تؤدى إلى حصوله على الربح . فنجاحه إذن غير محكوم باتباعه لأساليب معروفة وتقاليد راسخة، وإنما تحكمها أمور أخرى، منها النتيجة والمحصلة النهائية ،والتي من بينها مقدار الربح الذي حصل عليه بعكس الكاهن (القسيس) الذي يعتبر كاهنا ممتازاً إذا ما اتبع بدقة القواعد والممارسات التقليدية الخاصة بمهنته.

وليس مثار دهشة إذا عرفنا أن ذوى الحاجة العالية للإنجاز يعملون أحسن إذا ما أعطيت لهم معلومات واضحة وفى الحال عن جودة عملهم من عدمها . وتوضح لنا التجربة التي عرضنا لها سابقا هذا الأمر إذا عملت جماعات عديدة من الأفراد على حل مشكلة متماثلة ، وفى أثناء العمل حدث تدخل وأوقف العمل بهدف التقويم ، ووجه الشكر والثناء إلى نصف الأفراد لكفايتهم ولمجهوداتهم الفردية العديدة، في حين أثنى على النصف الآخر لقدرتهم على العمل الحسن معا . وفيما بعد تبين أن ذوى الحاجة العالية للإنجاز عملوا أكثر كفاية بعد توجيه الثناء لهم على مجهوداتهم الفردية ، وساعد في أدائهم للعمل معرفتهم بالمناهج الصحيحة. أما بالنسبة للآخرين -من ذوى الحاجة العالية للإنجاز الذين أثنى عليهم للعمل جيداً مع الجماعة - فلم يتحسن إنجازهم. ونتيجة لذلك يمكن القول إن الشخص ذا الحاجة العالية إلى الإنجاز يرضيه ويمتعه

حله للمشكلات أكثر من عمل علاقات عمل ودية . والخلاصة أن ذا الحاجة العالية إلى الانجاز يعمل أفضل عندما يكون على معرفة سريعة بنتائج القرارات التى اتخذها ، وبناء عليه يكون أكثر سعـــادة وأحسن أداء للعمل فى الدور التنظيمى .

(٥) المال كمقياس للنتائج:

يعتبر رجال الأعمال المال دائما معياراً للانجاز . ولقد أوضح عالما النظرية الاجتماعية الألمانيان ، كارل ماركس (١٨١٨ — ١٨٨٣) وفردريك انجاز (١٨٢٠ — ١٨٩٥) — منذ زمن بعيد فى عملها المشهور (البيان الشيوعى) أن زيادة التخصص فى العمليات الإنتاجية فى اقتصاد ما كما هى الحال فى نظام المصنع إنما تعمل على تحطيم القيمة الحقيقة ، أو الأساسية لعمل الإنسان . إذ أنها تهدم كرامة العمل عند الحرفى التقليدى ، وأصبح الإنجاز يقاس بمعيار واحد كمى وبسيط ، وهو قيمة الشىء ماديا . وحلت القيمة النقدية للعمل محل قيمته الحقيقية . وبدأ ماركس وآخرون يستعملون لفظ دافع الربح ، وذلك منذ أصبح اهتمام رجال الأعمال متعلقا بالقيمة النقدية للشىء أكثر من قيمته الحقيقية .

وأصبح الرأسمالى يوصف بأنه شخص يحركه الجشع ، وضرورة كسب المال ، والمحافظة على معدله فى الربح .

ومن ناحية أخرى بدأ يشعر المؤرخون — الذين يدرسون حياة رجال الأعمال فى القرن التاسع عشر — أن مفهوم دافع الربح ليس صحيحا ، وأنه فى حقيقة الأمر لا يعدو أن يكون تفسيرا سيكولوجيا ، إذ تبين أن كثيراً من هؤلاء الناس لا تحركهم أساسا الرغبة فى المال أو البضائع التى يشترونها ، ولم يكن المال هو الدافع لهم ، ولو كان الأمر كذلك لتوقف البعض عن جمع المال بعد تكوين ثروة طائلة واستثمارها ، ولما خاطر كثير من رجال

الأعمال بكميات هائلة من أموالهم التى جمعوها واستثمروها ، وذلك بالدخول فى مشروعات غير مضمونة النتائج . وثمة مقارنة أجريت كانت نتيجتها دحض الأهمية الكبرى لدافع الربح . ولم يكن الرأسماليون فى كل من إنجلترا والولايات المتحدة الوحيدين ذوى الاهتمام بكسب الربح ، إذ كان لدى الأفراد فى كل من إيطاليا واليونان مثلا اهتمام بكسب الربح بنفس الدرجة إن لم يزد عن ذلك . وإذا كان حافز الربح مهماً بهذه الدرجة التى صورها ماركس وآخرون ، فلماذا إذن لم تنم وتتقدم إيطاليا واليونان وغيرهما من الدول بنفس السرعة التى نمت وتقدمت بها كل من إنجلترا والولايات المتحدة؟ ولا يعنى هذا أن أحداً يذكر أنه ليس لدى هؤلاء الناس اهتمام مطلقاً بكسب الأرباح ، بل على العكس من ذلك لهم اهتمامات ومصالح فى هذا الكسب .

وبالمفهوم السيكولوجى البسيط لدافع الربح لا نستطيع فهم هذا الدافع ، ولكن الحاجة إلى الإنجاز هى التى تجعل الأفراد ذوى اهتمام بالأرباح باعتبارها مقياساً محدداً للإنجاز والمنافسة .ومن ثم فالمال إذا رمز للإنجاز، وهذا مجرد فرض جدير بالبحث والفحص ، أو قل اقتراح قابل للدراسة. وثمة تساؤل : هل اتجاه ذوى الحاجة إلى الإنجاز نحو المال هو نفس اتجاه رجال الأعمال كما أوضحناه ؟ وهل اهتمامهم بالمال لا يرجع لقيمته فى حد ذاتها ، وإنما يرجع إليه باعتباره مقياساً للإنجاز .

والإجابة عن السؤال الأول واضحة . والدليل على ذلك نتائج الاختبار الذى أجرى على التلاميذ الأمريكيين ، إذ ظهر أن التلاميذ ذوى الحاجة العالية للإنجاز حلوا مسائل حسابية أحسن من غيرهم من ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز ، وذلك فى حالة عدم تقديم جوائز مالية لهم ، وحينما قدمت جوائز مالية ، فإنهم عملوا بكفاية أقل ، فى حين تحسن مستوى أداء ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز .

ولقد أكدت هذه النتيجة نتائج الدراسات الأخرى العديدة التى أجريت فيما بعد . والنتيجة هى أن ذوى الحاجة العالية للإنجاز لا تؤثر فيهم كثيراً الجوائز المالية ، لأن اهتمامهم ينصب على الإنجاز . أما بالنسبة لذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز فيؤثر فيهم المال، ويعملون أكثر وأحسن من أجله أو من أجل مكافآت أخرى خارجية .

كما تبدو الإجابة عن السؤال الثانى (قيمة المال كمقياس للإنجاز) واضحة تماما . ولقد تبين عند سؤال أفراد فى لعبة الطوق عن المبلغ الذى يجب أن يتسلمه الشخص لكى يضع الطوق فى المسمار على مسافات مختلفة منه واكتشف أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز من هؤلاء اعتقدوا أنه يجب أن تزيد المكافأة المالية وبطريقة فورية بزيادة المسافة وبعدها عن المسمار ، حيث إن العملية تصبح أكثر صعوبة، على حين اعتقد ذوو الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز أنه يجب أن تزيد المكافأة المالية ، ولكن طلبهم بالزيادة كان أقل فورية . ومن ثم يمكننا أن نجعل القول فى أن المال كمقياس للإنجاز أهم كثيراً لذوى الحاجة العالية للإنجاز .

وفى نهاية الأمر نعرض تفسيراً لما سماه خطأ الاقتصاديون وغيرهم بدافع الربح. فإذا كان يمكننا الزعم بناء على ما تشير إليه الدراسات السابقة بأن الإنجاز كان الدافع الأساسى عند الرأسماليين الغربيين فإننا نستطيع أن نفهم سبب اهتمامهم بالمال والربح اللذين لم يكونا مرغوبين لديهم لقيمتهما الذاتية ولكن باعتبارهما مقياساً للنجاح ومؤشراً لنتائج مجهوداتهم التى تطلبها دافعيتهم . ومن ثم عرفنا أن الحاجة العالية إلى الإنجاز تجعل الناس يسلكون بأساليب تتطابق مع خصائص الدور التنظيمى كما حدده الاقتصاديون والمؤرخون ورجال النظرية الاجتماعية الآخرون .

ويؤدى الدافع للإنجاز ، بالناس وبالضرورة ، إلى البحث عن مواقف

ذات تحد معتدل لمهاراتهم، والعمل أفضل فى مثل هذه المواقف كما يجعل لديهم ثقة أكبر بالنفس فى احتمال النجاح . بالإضافة إلى أنه يجعلهم محافظين فى المواقف التى لا يستطيعون التحكم فيها كما هى الحال فى ألعاب المقامرة، ويكونون أسعد حالا عندما تكون لديهم فرصة للتأثير فى الأحداث بأعمالهم و بمعرفة آثار هذه الأعمال والإجراءات. ولقد ثبت من جانب آخر أن دافع الإنجاز لم يجعل الذين يعملون منفردين ذوى أداء أفضل من هؤلاء الذين يعملون من أجل الجماعة وهذا على النقيض من توقعات بعض الاقتصاديين المتطرفين ذوى النظرة الفردية . كما أن السلوك الناتج عن الحاجة العالية إلى الإنجاز شبيه جداً بالخصائص السلوكية ، للدور التنظيمى . وبذا يمكننا معرفة كيف يمكن لمستوى عال من الحاجة إلى الإنجاز أن يؤدى إلى أحداث اقتصادية أكثر سرعة ، كما أوضحنا فى الفصول السابقة .

الاقبال على المهن التنظيمية :

يبدو أن هناك شيئاً لم نستكمله فى تحليلنا للموضوع ، ومع أننا قد نكون نجحنا فى إظهار أن من الممكن أن يتعرف ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز بطريقة تنظيمية ، إلا أننا لم نوضح بعد أن من الممكن لمثل هؤلاء الناس أن يكونوا منظمين أو يحتلوا مكانة تنظيمية فى مجتمع ما أما فيما يتعلق بذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز الذين يعيشون فى مجتمع به مؤسسات دينية قوية فربما يميلون لأن يصبحوا رهباناً أكثر من ميلهم لأن يكونوا رجال أعمال . وربما يتصرفون كمنظمين داخل مهنتهم الدينية ، ولكن من غير الممكن أن تؤثر مجهوداتهم فى اقتصاد بلدهم .

ومن الواضح أنه من الممكن نظرياً أن يعمل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز فى مهن لها علاقة بسيطة أو ليس لها علاقة بالإنتاجية الاقتصادية

ولا تعتمد التنمية الاقتصادية على مستوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، وعلى عدد الناس فى المجتمع الذين يتصرفون بطريقة تنظيمية فقط ، ولكنها تعتمد أيضاً على عدد من يصبحون فى الحقيقة رجال أعمال من بين هؤلاء ، بمعنى أنها تعتمد أيضا على توزيع المكانات المهنية فى المجتمع .

وتشير المعلومات فى الفصول السابقة إلى تأثير المستوى العالى للحاجة إلى الإنجاز عادة على الاقتصاد خاصة فى الدول الكبيرة المركبة . ويبدو القول معقولا بأن كثيرين من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، أو الإمكانات التنظيمية ، سيصبحون قادة ورجال أعمال . وحتى نفهم هذه القضية فإن الأمر يتطلب بعض التحليل . والتفسير المبسط لهذه العملية هو تحكم التقاليد فى معظم المجتمعات فى اختيار الطفل للمهن ، إذ يميل الابن مثلا إلى اتباع مهنة والده .

ولقد أظهرت الدراسات أنه حتى فى الولايات المتحدة ، حيث تتوافر الحرية الواسعة فى اختيار الفرد لمهنته — بلغ قادة رجال الأعمال من أبناء رجال الأعمال ٦٠ ٪ كما أوضحت الدراسات أيضاً أن النسبة قد تكون أعلى من ذلك فى الدول الأخرى . وما دامت الطريقة التقليدية تتحكم فى اختيار المهنة فإنه يمكن القول بأنه كلما زادت نسبة ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز فى بلد ما أمكن القول بأن نسبتهم سوف تزيد فى كل المهن . ومن ثم فإن رفع أو خفض نسبة الحاجة إلى الإنجاز فى مجتمع ما يؤثر فى أداء العمل ، لأنه يؤثر فى الأداء فى كل الأدوار المهنية . ولكن الحاجة العالية إلى الإنجاز تؤثر بصفة خاصة فى المهن التجارية والصناعية ، للأسباب العديدة التى سبقت مناقشتها فى الأجزاء السابقة من هذا الفصل .

وهناك تفسير آخر . فحيث توجد فى المجتمع حرية لبعض الأفراد فى اختيار

المهنة التى يمارسونها ، فإن ذا الحاجة العالية إلى الإنجاز سوف يجرب عديداً من الأدوار حتى يكتشف فى النهاية سعادته فى مهنة تنظيمية. فقد يكتشف أن مهنة القسيس ، وموظف الحكومة ، لا تعطيه الرضا النفسى عن إنجازه الذى يرغبه . والواقع من الأمور أن ثمة دراسة أظهرت أن الذين يملكون تجارتهم قد عملوا من قبل فى مهن عديدة وجديدة أكثر ممن يعملون فى مهن أخرى . ونتيجة لذلك يتوقع أن يميل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى اختيار مهن تجارية ، لأن الدور التنظيمى يتطلب نفس الخصائص والصفات التى تتوافر لديهم . وليس لدينا دليل كاف على الطريقة التى يتم بها اختيار الفرد لمهنة تجارية على أن ثمة دليلا فيما يتعلق بتفضيل ذوى الحاجة العالية والمنخفضة إلى الإنجاز للمهن ، وهذا يعطى مؤشراً للمهن التى سيختارونها فى حياتهم المستقبلة. وسنتعرض فى الفصل القادم خبرات أولئك الذين التحقوا بمهن عديدة ونحاول تحديد التضاد Contrast الذى حدث لبعض رجال الأعمال مع آخرين اختاروا مهنتهم . وبمقارنة تفضيلات الأفراد للمهن بخبرات الناس فى مهن عديدة قد نستطيع التوصل إلى كيفية مجىء قادة رجال الأعمال من بين ذوى حاجة عالية وذوى حاجة منخفضة للإنجاز فى دول عديدة .

التفضيلات المهنية :

أبسط الفروض التى قد نبدأ بها هو ميل ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى تفضيل مهن تجارية ؛ لأنهم يدركون أن هذه المهن تتطلب خصائص تتوافر لديهم . وعندما أجريت دراسات على الأولاد المراهقين فى كل من الولايات المتحدة والهند والبرازيل واليابان تبين أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز فى الولايات المتحدة تجذبهم المهن التجارية أكثر من غيرها . وينطبق هـــذا أيضا على اليابان ، وإن كان لا يحدث بنفس الدرجة . أما بالنسبة للبلاد

الأخرى فيحدث عكس ذلك تماماً ، إذ يميل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز فى كل من ألمانيا والهند إلى الأعمال التقليدية . ولا يسرى هـــذا الحكم على البرازيل .

والخلاصة من هذه النتائج أن الفرض ليس صحيحاً ؛ إذ لا يفضل ذوو الحاجة العالية إلى الانجاز بصفة عامة الأعمال التجارية ، لأن هذه الأعمال تتضمن خصائص يحبونها وتتوافر لديهم مثل المخاطرة المعتدلة . ومن ناحية أخرى فمن المحتمل ألا تكون لدى الأولاد معلومات كافية عن المهن العديدة حتى يعرفوا الخصائص والصفات التى تتطلبها تلك المهن .

والسؤال المطروح هو : ما هو العامل الذى يفضل الأولاد على أساسه مهنة ما إذا لم يكن ذلك هو نوع العمل وخصائصه المهنية؟ يزعم كثيرمن أصحاب النظريات أن أهم عامل للتفضيل المهنى هو مكانة المهنة ، ويؤدى بنا هذا إلى فرض آخر هو هل يمكن لمكانة المهن التجارية أن تحدد مدى جاذبية ذوى الحاجة العالية للانجاز ، إلى هذه المهن ؟

تعتبر المكانة العالية نسبيا والمهن التجارية فى الدول الصناعية فى الغرب من وجهة نظر معظم الاقتصاديين والمؤرخين والمنظرين الاجتماعيين مسئولة إلى حد ما عن التنمية السريعة لهذه الدول ، كما يؤكدون على أن أكثر الناس قدرة فى المجتمع يجذبهم العمل التجارى والصناعى ما دامت له مكانة عالية .

وثمة سؤال آخر هو هل توجد فى مجتمعنا معلومات تدعم هذا الفرض ؟ والإجابة على ذلك أنه ليس لدينا لسوء الحظ طريقة دقيقة ومحددة لقياس المكانة .

وعلى أية حال يبدو معقولا أن نقول إن الدول الأكثر تصنيعا تعطى مكانة أعلى للعمل التجارى والصناعى ، وعلى هذا يجب أن يكون الأمريكيون

من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر انجذابا إلى العمل التجارى والصناعى (وهم كذلك) وفى نفس الوقت يجب أن ينطبق ذلك على الألمان ، ومع هذا فهم ليسوا كذلك .

وعندما سئل الأولاد المراهقون فى البلاد الخمسة عن المهن التى يفضلونها ، كانت الإجابة ميلهم جميعاً ، وبدرجة معتدلة ، للمهن التجارية والصناعية .

وهكذا يتبين أنه ليس ثمة دليل قوى يؤيد الفرض المشهور القائل بأن المهن التجارية أو الصناعية لها مكانة أعلى بين الدول الأكثر والأسرع فى عملية التنمية .

وفى نفس الوقت فإن الفرض الآخر يبدو بعيد الاحتمال ، ومؤداه أنه كلما كانت المهن التجارية أكثر شهرة جذبت إليها كثيرين من ذوى القدرات التنظيمية والتحقوا بها . وإذا كان الفرضان السابقان غير محتملين وغير مؤكدين فكيف يمكن فهم النتيجة السابق ذكرها ، والتى تقول بأن الحاجة العاليــــة للإنجاز تؤثر فى التنمية الاقتصادية ؟

إذا نظرنا مرة أخرى إلى تجربة لعبة الطوق لوجدنا تشابها بين تفضيل مهنة ما وتفضيل الفرد للوقوف قريبا جداً أو بعيداً جدا عن المسمار ؛ بمعنى أن تفضيل مهنــــة ما يجب أن يكون نتيجة لمزيد من دافع الإنجاز ودرجة صعوبة تحقيق النجاح فى المهنة . فالمهن التى يدرك الأفراد صعوبة تحقيقها — كالطبيب ، والمحامى — يجب أن تكون درجة تفضيلها أعلى من المهن التى ليست صعبة فى التحقيق مثل العمال غير المهرة . وحيث إن المهن الأكثر صعوبة عادة ما تتميز بمكانة أكــبر فإن التفضيلات المهنية يجب أن تكون نتيجة لدافع الإنجاز ومكانة المهنة . وإن كان البحث

قد أوضح أنه لا توجد بصفة عامة صلة وثيقة بين الحاجة العالية إلى الإنجاز وبين التفضيلات للمهن ذات المكانة العالية .

ولقد أجريت دراسة للتفضيلات الخاصة بثلاثة مستويات من المكانة للمهن ، وذلك على فصل من التلاميذ فى جامعة هارفارد التى تقع فى الجزء الشمالى الشرقى من الولايات المتحدة . وكان المستوى رقم ١ يتضمن أعمالا مهنية مثل المحامى والطبيب ، والمستوى رقم ٢ الصيدلى ومدير المصنع ، والمستوى رقم ٣ الكتبة ورجال البريد . وأوضحت الدراسة أنه لم يكن هناك فرق بين التلاميذ ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز وذوى الحاجة المنخفضة ، فى تفضيلهم لمهن المستوى رقم ٢ على مهن المستوى رقم ٣ ، ولكن كان هناك فرق فى التفضيل بالنسبة للمستوى ١ على المستوى ٢ ؛ بمعنى أنه كانت هناك علاقة بين الحاجة إلى الإنجاز والتفضيل بالنسبة للمهن ذات المكانة العالية فى المستوى رقم ١ ، ولكن لم يكن الأمر كذلك بالنسبة للمهن المتوسطة المكانة فى المستوى رقم ٢ ، وعلاوة على ذلك فضلت مجموعة تلاميذ الجامعة الأمريكية المشار إليها آنفا المهن فى المستوى ٢ . والسؤال هو : كيف يمكن تفسير هذا الاختلاف ؟

إن السبب الرئيسى لهذا الاختلاف بين الجماعتين من التلاميذ هو مكانتهم الطبقية . فطلبة جامعة هارفارد ينتمون إلى طبقات أعلى مكانة عن غيرهم من التلاميذ . وبالإضافة إلى هذا كانت قد عقدت اختبارات للتلاميذ الآخرين عند وصولهم فى بداية الأمر للكلية . أما تلاميذ جامعة هارفارد فلم تطبق عليهم اختبارات إلا وهم فى السنة الثالثة ، فكان لديهم فسحة من الوقت يقررون فيها اختيارهم للمهنة .

وبعد هذا العرض يمكننا وضع الفرض التالى لشرح نتائج دراساتنا عن الحاجة الإنجاز والتفضيلات المهنية . ومضمون هذا الفرض هو أن العلاقة بين الحاجة إلى الإنجاز والتفضيلات المهنية تعتمد على مكانة المهنة ، وكذلك

على المكانة الاجتماعية للفرد . وكما سبق أن ذكرنا عند دراستنا للعبة الطوق ، فإن معرفة الدافع ودرجة الصعوبة كافيتان للقدرة على التنبؤ بقيمة المال التي يبنى عليها ذوو الحاجة العالية وذوو الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز فرص نجاحهم ، وذلك على مسافات مختلفة من المسمار الذى يرمون فيه الطوق . ولكن إذا أردنا معرفة المسافة التي يقف عليها شخص معين بعيدا عن المسمار يلزمنا أن نضع أيضا فى الاعتبار تقدير الشخص نفسه لفرص النجاح . هذا ويجب أن يكون تقدير أبناء الطبقة الوسطى لفرص نجاحهم بالنسبة للمهن ذات المكانة العالية فى المستوى رقم ١ منخفضا عن تقدير التلاميذ من الطبقات العالية ، كما أنه يبدو من المعقول أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز من طبقات متوسطة ، يجب أن يفضلوا المهن ذات المكانة المتوسطة فى المستوى رقم ٢، لأنها تمثل مخاطر معتدلة بالنسبة لهم . ولما كانت المهن التجارية والصناعية ذات مكانة متوسطة فى كل من البلاد الخمسة التى درسناها فإنه يمكن القول بأن الحاجة إلى الإنجاز يجب أن تكون مرتبطة بتفضيل مثل هذه المهن بين أبناء الطبقة المتوسطة أساساً . ويمكن القول أيضا إن الحاجة إلى الإنجاز يجب ألا تكون مرتبطة بتفضيل أبناء الطبقة العليا للمهن التجارية والصناعية حيث إنها مهن سهلة . كما أن مكانتها ليست مرضية بالنسبة لهم .

ولقد أجريت دراسات على اليابانيين كانت نتائجها تأكيد ودعم للفرض القائل بأن العلاقة بين الحاجة إلى الإنجاز والتفضيل المهنى تعتمد على كل من مكانة المهنة والمكانة الاجتماعية أو الطبقية . إذ كان أداء ذوى الحاجة العالية للإنجاز من أبناء الطبقة الوسطى أفضل بكثير فى المهن المتوسطة المستوى . فى حين فضل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز من أبناء الطبقة العالية مهنا رفيعة المكانة.

وثمة ملاحظة هامة هى ميل كل الأبناء من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى مهن تعتبر عالية القيمة من وجهة نظر أعضاء آخرين من نفس الطبقة

الاجتماعية التى ينتمى إليها ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز . وهكذا نجد أن الأعمال المهنية مثل المحامى ، والعالم البحاثة ، عادة مايفضلها أشخاص من الطبقة الاجتماعية العليا ، فى حين يفضل الأعمال التجارية أبناء الطبقة الاجتماعية المتوسطة .

وتدلنا الدراسات على أنه فى الوقت الذى يتجنب فيه أبناء الطبقة العليا من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، الالتحاق بالأعمال التجارية ، فإن أبناء الطبقة الدنيا من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يجرون وراء العمل بالمهن التجارية والصناعية باعتبارها طريقة لتحسين مكانتهم الاجتماعية ، وعلى سبيل المثال أظهرت الدراسة التى أجريت فى هذا الصدد على العمال من أبناء الطبقة الدنيا - فى كل من الولايات المتحدة والسويد - أن ٦٧ ٪ منهم لديهم تطلعات للمهن التجارية و ٣٥ ٪ حاولوا امتلاك أعمال تجارية . كما أن ٢٣ ٪ امتلكوا فعلا تجارة لفترة من الزمن .

والتجارة كمهنة ذات مكانة متوسطة سهل دخولها والعمل بها ، يجب أن ينضم إليها معظم ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز من أصحاب المكانة والخلفية الاجتماعية الدنيا . كما أنها تعتبر فى العادة المهنة ذات المكانة العالية التى يمكن لأمثال هؤلاء الالتحاق بها ، خاصة وأنه لا يتوافر لديهم المال الكافى للإنفاق على التعليم ومدته الطويلة والضرورية التى تستلزمها المهن الأعلى مكانة .

والشىء الطريف أن الدراسات التى اجريت فى الولايات المتحدة أظهرت أن الأسر من الطبقات المتوسطة والدنيا هى التى تغرس وتنمى فى أبنائها أعلى حاجة إلى الإنجاز . وبناء عليه قد نستخلص أنه حيث تتوافر الحرية فى المجتمع للالتحاق بالعمل التجارى والصناعى تظهر أيضا وسائل اجتماعية لتساعد على إلحاق ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز من أبناء الطبقة الدنيا بذلك العمل . بمعنى آخر يعتبر العمل التجارى والصناعى الطريق ذا الإمكانيات والمكانة العالية

الذى يجد فيه هؤلاء الأبناء احتمالا متوسطا لنجاحهم ويرجع هذا إلى عوامل الفرصة والقدرة الشخصية .

وبهذا نستطيع القول بأن ارتفاع الحاجة العالية إلى الإنجاز فى المجتمع لايؤثر فى كل المهن بطريقة متساوية ؛ إذ أن تأثيره فى المهن التجارية والصناعية أكثر من تأثيره فى غيرها ، وذلك لأن هذه المهن تساعد على اختيار وتجنيد ذوى الحاجة العالية للإنجاز من أبناء الطبقات المتوسطة والدنيا للعمل بها . والمعروف أن أبناء هذه الطبقات كثيرون العدد فى دول كثيرة نمت فعلا اقتصادياتها .

وهكذا يمكن القول بأننا تعلمنا بعض الشيء عن أسباب السلوك الناتج عن الحاجة إلى الإنجاز ، والذى يتناسب مع الدور التنظيمى على الأخص . كما تعلمنا أيضاً كيف تؤدى الحاجة إلى الإنجاز إلى تطلع الشباب من أبناء الطبقات المتوسطة والدنيا للعمل التجارى والصناعى، وإن كان هذا القول لا ينطبق على أبناء الطبقة العالية .

والسؤال المطروح هو كيف يلتحق الأفراد بالمهن التجارية والصناعية فى الدول النامية وفى الدول الشيوعية ، مثل الاتحاد السوفيتى ؟ وكيف يمكن التأثير فى عملية اختيار الشباب للمهن والأعمال ، وذلك فى نماذج مختلفة من المجتمعات ؟

سوف نناقش هذا الموضوع ونجيب على هذا التساؤل بعد أن نقدم فى الفصل القادم شرحا مفصلا لخصائص وصفات المنظمين .

الفصل السادس

خصائص المنظمين

كانت الفكرة الأساسية فى الفصل السابق أن الحاجة العالية إلى الإنجاز تتطابق مع خصائص بعض الأشخاص ، خاصة فيما يتعلق بالدور التنظيمى ، بمعنى أن التلاميذ ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يتصرفون بطريقة يجب أن تؤدى من الناحية النظرية إلى عملية تنظيمية ناجحة . ولكن لا تكفى الناحية النظرية وحدها لإثبات ذلك . والسؤال هو : هل يصبح هؤلاء من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز منظمين حقيقة أكثر من غيرهم وهل هم أكثر نجاحاً من غيرهم فى أداء ذلك الدور ؟

وإذا كانت الحاجة إلى الإنجاز تكيف الفرد على الأداء الحسن للدور التنظيمى ، فمعنى ذلك أنه يجب التوقع بأن أداء ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز سيكون أقل جودة ، كما سيكون هناك ميل إلى إبعادهم عن المراكز التنظيمية . إذ أن مستوى الحاجة إلى الإنجاز فى مثل هذه المراكز لابد وأن يكون أعلى منه فى المهن الأخرى التى يمكن مقارنتها بهذه المهن .

ثم ما هى المهن التى يمكن أن نقارنها بالمهن التنظيمية ؟ هل هى المدرس والمحامى والكاتب الحكومى والطبيب ؟ الإجابة عن ذلك أن هناك اعتراضات على مقارنة هذه المهن بالمهن التنظيمية . لأن تلك المهن تتطلب أيضاً سلوكا تنظيمياً . أما أنسب جماعة للمقارنة فقد تكون عينة عشوائية من أشخاص من نفس السن والتعليم من كل النماذج المهنية الأخرى .

ولقد طبقت اختبارات لقياس الدافع ، عند عينة عشوائية ، وعند جماعة من رجال الأعمال . وأوضحت هذه النتائج — كما تنبأنا — وجود دافعية للإنجاز عند رجال الأعمال أكثر منها عند الجماعة الأخرى من المهن المختلفة . ولم تكن هذه النتائج نهائية أو كافية ، ولكنها كانت مشجعة على إجراء اختبارات أخرى لدراسة الفكرة .

مستويات الحاجة إلى الانجاز بين المديرين والمهنيين فى أربع دول

لما كان من الصعب الحصول على عينات عشوائية من أفراد من مهن أخرى لعمل المقارنة اللازمة بينهم وبين رجال الأعمال . لذلك رأينا أن نجرى الاختبار بدلا من ذلك على جماعات مهنية . وإذا كانت الحقائق تؤكد أن المهنيين يتصرفون أحيانا بطرق تنظيمية إلا أنهم يتصرفون فى ذلك أقل مما يتصرف المنظمون . وأكثر من هذا يعتبر النشاط الأساسى للمهنيين هو تطبيق المعرفة المتخصصة التى تعلموها بطريقة منتظمة أو التى حفظوها ، على المشاكل التى تحدث فى ميدان تخصصهم ، سواء فى الطب أو القانون أو التعليم أو الدين . ومن ناحية أخرى — وكما ذكرنا فى الفصل السابق — يعتبر رجل الأعمال أكثر عرضة للتدخل فى مواقف خاصة بمشكلات جديدة وخطيرة ، حيث توجد عوامل كبيرة غير معروفة . ويتمثل عمله فى خلق حلول جديدة أكثر من تطبيقه لمعرفة متخصصة موجودة كما هى الحال عند المهنيين. وبناء عليه يمكن القول إن ثمة فروقا يمكن قياسها بين معدل مستويات الحاجة إلى الإنجاز عند كل من رجال الأعمال والمهنيين .

ولإجراء هذه المقارنة رأينا أن يكون ذلك عن طريق استعمال مجموعة قياسية من ٦ صور . وتمثل هذه الصور أفراداً فى مواقف عامة عديدة مثل صورة رجل هرم يتحدث إلى رجل شاب فى مكتب ، وصورة عدد من الرجال يجلسون حول نضد . على أن هذه المواقف يمكن تفسيرها بطرق

عديدة. وقدطلب من رجال الأعمال والمهنيين أن يكتبوا تفسيراتهم لهذه الصور. وتم إحصاء التفسيرات من أجل الحاجة إلى الإنجاز بنظام عشوائى ، وذلك عن طريق شخص لا يعرف ما إذا كان الفرد المختبر رجل أعمال أم مهنياً .

والسؤال الطريف هو : هل توجد الحاجة الأعلى إلى الإنجاز لدى مديرى الأعمال فى الدول المتقدمة صناعيا ، مثل الولايات المتحدة ، وأيضاً فى الدول النامية ، أم أنها توجد فى الدول الشيوعية ؟ يمكن القول إن الدافع لنجاح الأعمال من الممكن أن يكون مختلفاً فى كل بلد . وذلك تبعا للاختلافات فى الثقافة ، أو الاختلافات فى البناء الاقتصادى . فعلى سبيل المثال نجد أن نجاح المشروعات التى تمتلكها أسرة فرنسية ، أو إيطالية ، أو فى شركة أمريكية كبيرة يتطلب دوافع متباينة . والسؤال هو : لماذا يجب أن يكون لدى مدير المصنع الشيوعى حاجة أعلى إلى الإنجاز مادام هناك من الأمور ما يعوق من قدراته على المبادرة نتيجة لعدم قدرته على امتلاك المصنع ؟

كان لمثل هذا الاعتبار أثر فى قرارنا بعقد مقارنة بين رجال الأعمال والمهنيين ، ليس فقط فى دول متقدمة كالولايات المتحدة ، ولكن أيضا فى دول أقل تقدماً مثل إيطاليا وكندا ، وفى دول نامية كتركيا ، ودول شيوعية مثل بولندا . فأعطيت مجموعات من ست صور لأكثر من ٨٠٠ من مديرى الأعمال والمهنيين فى هذه الدول ، وكانت نتائج الاختبار ممتعة للغاية ، إذ حصل مديرو الأعمال على درجة أعلى فى الحاجة إلى الإنجاز فى كل دولة من تلك الدول ما عدا فى تركيا . كما حصل رجال الأعمال فى كل من الولايات المتحدة وإيطاليا على درجات أعلى مما حصل عليه العاملون فى أعمال مهنية . أما فى تركيا فإن الحاجة إلى الإنجاز كانت عالية عند المهنيين ، أى إن النتيجة كانت عكسية ، وإن لم تكن بدرجة كبيرة .

ولنا أن نتساءل : هل يعنى هذا أنه ليس لدى مديرى الأعمال حاجة إلى الإنجاز أعلى من المهنيين فى الدول النامية مثل تركيا ؟ وإجابة ذلك أنه من الممكن نظرياً . وتفسير هـذا الأمر هو أن أكثر من نصف المهنيين كانوا قد تركوا موطنهم فى عمر الـ ١٤ ليلتحقوا بمدارس تدريب المعلمين . والمعروف أن تحرير الولد من تأثير والده صاحب السلطة الأسرية الواسعة كما هى الحال عند الآباء الأتراك يساعد على تنمية الحاجة إلى الإنجاز (انظر الفصل الثامن) .

وقد يكون إظهار المهنيين فى تركيا حاجة عالية إلى الإنجاز شيئاً عرضياً ومحض المصادفة وربما لم يتطلب الأمر حاجة عالية إلى الإنجاز لكل رجل أعمال ناجح فى تركيا .

ولكن ثمة دراسات أخرى تجعل هذا التفسير بعيد الاحتمال بدرجة كبيرة ، إذ كانت نتيجة هذه الدراسات عدم وجود حاجة عالية إلى الإنجاز لدى العاملين فى المستوى الأدنى لإدارة الأعمال فى تركيا ، مع وجود حاجة عالية إلى الإنجاز لدى رجال الأعمال الناجحين فى المستويات الإدارية العليا .

ومن الواضح فى تركيا أيضاً كما فى غيرها من الدول أن الحاجة إلى الإنجاز مرتبطة بنجاح العمل التجارى والصناعى. وليس ثمة سبب للاعتقاد بأن الحاجة إلى الإنجاز ليست بالتحـــديد مرتبطة بالدور التنظيمى فى الدول النامية بصفة عامة .

ولقد كانت النتائج فى بولندا هى نفس النتائج فى الدول الرأسمالية مثل الولايات المتحدة وإيطاليا . فلدى المديرين حاجة للإنجاز أعلى مما هى عند المهنيين. ومع أن عمل المدير فى المجتمع الشيوعى يختلف فى بعض الأساليب عن عمله فى المجتمع الرأسمالى ، إلا أن هناك تشابهاً كبيراً بينهما لدرجة أن كلا منهما يتطلب نفس النوع من الدافع . ومن الواضح أن ملكية وسائل الإنتاج

ليست هامة لذوى الحاجة العالية للانجاز ، ويتفق هذا مع ما أظهرته دراستنا للثقافات ذات اللغة غير المكتوبة، وذلك فى الفصل الثالث، وكذلك ما توصلنا إليه من نتيجة فى الفصل الخامس من أن الناس يعملون بدرجة متساوية من الجودة ، سواء أكانوا يعملون فرادى أم فى جماعة . وعلى الشبيه من ذلك ما أشار إليه محللو ودارسو الأعمال التجارية والصناعية الأمريكية من أن ثمة انفصالا متزايدا بين ملكية الشركات وبين إدارتها فى الولايات المتحدة . ولا يبدو أن الوضع السيكولوجى لمدير يعمل فى شركة كبيرة لا يملكها يختلف كثيراً عن وضع المدير الشيوعى الذى يعمل للدولة، إذ أن كلا منهما مسئول أمام سلطة أعلى تمثل الملكية كما لا يوجد لدى أى منهما ما يسمى بالشعور بفخر التملك Pride of Possession . وبجانب ذلك فكل منهما لديه معرفة بنتائج نوعية الأداء، إذ تعنى الزيادة فى الأجر أو الترقية . كما أن على كل منهما المخاطرة حتى ينجح فى عمله .

وثمة نتيجة نهائية لهذه الاختبارات تتعلق بمعدل مستوى الحاجة إلى الانجاز بين المديرين فى الدول الأربع ، وكيف يمكن مقارنتها بالتقديرات الخاصة بالحاجة القومية إلى الإنجاز فى قصص الأطفال . وكذلك المعدلات الحديثة للنمو الاقتصادى .

ونظرة على ما أظهرته نتائج الاختبارات نجد تطابق الأرقام الخاصة ، بالولايات المتحدة وإيطاليا، مع تقديرات حاجتهم القومية إلى الإنجاز ومعدلهم فى التنمية الاقتصادية. أما فى بولندا فكان تقدير الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال أقل من المعدل ، فى حين كان اقتصادها ينمو بسرعة أكبر من المعدل وكما سبق أن ذكرنا لم تكن القصص التى استعملت فى بولندا بهدف الاختبار ممثلة للواقع . ويؤكد هذا ما حصل عليه المديرون البولنديون من نتائج عالية فى الحاجة إلى الانجاز . ونجد فى تركيا أن الأرقام الخاصة بها تظهر صعوبات

خطيرة ، إذ يمثل المستوى القومى للحاجة إلى الانجاز فيها المبنى على قصص الأطفال أعلى رقم سنة ١٩٥٠ سجل بين الدول الأربع . كما يعتبر معدل تنميتها الاقتصادية فوق المتوسط . وفى الوقت نفسه نجد أن مستوى الحاجة إلى الانجاز عندمديرى الأعمال الأتراك هو أدنى رقم بين هذه الدول. هذا ويجب أن نعرف أن مرجع النمو الاقتصادى السريع فى تركيا كان إلىحد ما عوامل خارجية ، مثل المعونة الفنية والادارية من الدول الأجنبية . وإذا كان ذلك كذلك فيمكن التنبؤ بأن الاقتصاد التركى قد لا يستمر فى نموه خاصة إذا ما سحبت الدول الأجنبية معوناتها ، ما لم تكن هناك طريقة لجذب أعداد كثيرة من ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز للعمل فى المراكز التجارية والصناعية فيها .

وتتطابق معلوماتنا عن مستويات الحاجة إلى الانجاز عند المديرين فى الدول الأربع ، وباستثناء تركيا ، تطابقا تاما مع فرضنا العام ؛ وهو أن مستويات الحاجة إلى الانجاز فى قصص الأطفال تشير إلى تصميم كبار المسئولين عن إدارة اقتصاد الأمة على تحسنها الاقتصادى .

الحاجة إلى الانجاز والنجاح فى الادارة

يجب أن تؤدى الحاجة الأعلى إلى الانجاز بصفة عامة إلى نجاح أعظم فى المهن التنظيمية، وذلك إذا كان فرضنا صحيحاً. ويدعم هذا الرأى بعض الأدلة المتوافرة لدينا. فعلى سبيل المثال لقد اعتقدنا أنه يمكن اعتبار رجال الأعمال كبار السن المقيدين فى برنامج إدارى خاص فى جامعة هارفارد فى الولايات المتحدة أقل نجاحا من صغار السن فى نفس البرنامج ، حيث إن الأمر احتاج منهم إلى سنين أكثر للوصول إلى نفس المستوى من التحصيل والإنجاز. وكانت النتيجة فى دراستنا أن حصل من كان عمرهم ٣٦ سنة فأكثر على معدل حاجة إلى

الانجاز ، أقل من معدل من كانت سنهم أقل من السادسة والثلاثين . وعلى أية حال فإن الحاجة إلى الإنجاز قد تضعف مع تقدم السن .

وثمة دراسة أخرى أجريت فى الولايات المتحدة تعطى تحليلا أكثر تفصيلا فيما يتصل بالعلاقة بين مستوى المرتب والحاجة إلى الانجاز بين المديرين القدامى الذين أجريت عليهم الدراسة ، وكان من نتائجها أنه من الممكن أن يكون ذوو الحاجة الأعلى إلى الإنجاز فى الشركات الصغيرة أكثر نجاحا ، بمعنى أنهم يحصلون على مرتبات أعلى عن ذوى الحاجة المنخفضة .أما فى الشركات الكبيرة فإن العلاقة بين مستوى المرتب والحاجة إلى الإنجاز أكثر من ذلك تعقيدا . فالغريب أن المديرين ذوى المرتب المتوسط هم ذوو الحاجة الأعلى إلى الإنجاز إذ حصلوا على درجات أعلى مما حصل عليه أصحاب أعلى الدخول وأدناها .وربما كانت أحسن طريقة لوصف هذه النتيجة هى القول بأن للحاجة إلى الانجاز تأثيراً محدداً فى رفع الناس من مستوى المرتبات الدنيا إلى مستوى المرتبات المتوسطة . أما تأثيرها بالنسبة لأصحاب المستوى العالى من المرتبات فهو عكس ذلك،إذ تبين أن نسبة عالية من هؤلاء الناس هم من ذوى الحاجة المنخفضة إلى الانجاز . وهكذا نجد أن النتيجة عجيبة وتطرح عدداً من التساؤلات المثيرة والهامة . فمثلا هل تؤدى زيادة المرتب فوق حد معين إلى إشباع حاجات الفرد الإنجازية ، وبالتالى يؤدى ذلك إلى انخفاض حاجته إلى الانجاز ؟ وهل من الممكن أن تكون لبعض هذه المرتبات العالية علاقة بعوامل أخرى ، أو علاقة مدير الأعمال بصاحب الشركة أكثر من علاقتها بالحافز التنظيمى ؟ لا يمكننا لسوء الحظ فى الوقت الحاضر الإجابة عن هذه الأسئلة . فنحن نعرف فقط أن الحاجة إلا الانجاز تسهم فى النجاح الادارى فى الشركات الأمريكية الكبيرة ، وذلك بالنسبة للمستويات الادارية الدنيا .

وجدنا فى نفس الوقت فى دراستنا لمديرى الأعمال فى بولندا أن معدل

الحاجة إلى الانجاز عند المجموعة التى أشرفت على أكثر من ٣٠ مستخدماً والتى أمكن اعتبارها أكثر نجاحاً كان أعلى مما كان عند الجماعة التى كانت تشرف على أقل من ٣٠ مستخدماً . وكان نفس الشىء فى إيطاليا : إذ تبين أنه كان لدى من أشرفوا على عدد أكبر من المستخدمين حاجة إلى الانجاز أعلى من غيرهم من ذوى المراكز الأقل أهمية . ويمكن القول ـ تأسيساً على ذلك ـ أنه إذا كانت القدرة الادارية تقاس بعدد المستخدمين الذى يشرف عليهم المدير ، فهناك إذن دليل يشير إلى أن الحاجة إلى الانجاز متعلقة بالنجاح الإدارى.

ولكن لا تدعم هذا الرأى بعض الأدلة إذ أظهرت الدراسة التى أجريت على مديرين حكوميين أمريكيين، أن أصحاب المناصب الأعلى والمرتب الأكبر حصلوا على نتائج أعلى . ولكن بدرجة ليست كبيرة مما حصل عليه المماثلون لهم فى السن ، ونوع العمل ، ولكنهم فى مرتبة أقل . ومن الواضح أن سرعة الوصول إلى مرتبة عالية فى المناصب الإدارية الحكومية ، بالولايات المتحدة لاتتعلق بالحاجة إلى الانجاز . ولسوء الحظ لم نستطع أن نختبر هذه النتيجة فى دول أخرى ومن ناحية ثانية : فليس ثمة دليل فى الوقت الحاضر على أن النجاح الإدارى فى العمل الحكومى متعلق بالحاجة الأعلى إلى الإنجاز فيما عدا لو كان كل المديرين مستخدمين حكوميين كما هى الحال فى بولندا .

وعلاوة على ذلك أجريت دراسة على بائعى بواليص التأمين لمعرفة جودة أداء ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز عن غيرهم. وأوضحت الدراسة أنهم ليسوا كذلك . وكان أقل من نصف الرجال الذين صنفوا كناجحين ذوى حاجة عالية إلى الانجاز ، على حين كان أكثر من نصف المصنفين كفاشلين من ذوى الحاجة العالية . وتؤكد هذه الدراسة حقيقة مؤداها أن نظريتنا لاتتنبأ بأن الحاجة العالية إلى الانجاز تشجع على النجاح الأعظم فى كل أنواع الأعمال الإدارية ، كذلك أعمال البيع فى مختلف أنواع التنظيمات . وأكثر

من هذا تتنبأ النظرية فقط (كما عرضنا لها فى الفصل الخامس) بأن الحاجة إلى الإنجاز تدفع إلى النجاح عندما يقابل العمل بعض التحديات أو المخاطر، والتى تكون استجابة الفرد فيها مواجهتها بنشاط تحل المشكلات التى تقابله، وكذلك عندما يسمح العمل له بتحديد درجة إجادته فى أدائه .

قد يكون هناك من الأعمال الإدارية مالا يعطى الفرصة للفرد لاستعمال مهاراته التنظيمية الخاصة، ولذلك لا يجذب مثل هذا العمل ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز، بالإضافة إلى أن بعض المنظمات قد تكافىء الناس على أساس من الأقدمية أو القرابة أكثر من المكافأة على الأداء والتحصيل، وفى مثل هذه الحالات فإنه يجب ألا نتوقع وجود علاقة بين الحاجة إلى الإنجاز والنجاح الإدارى وإذا كان يمكن الجدل فى أنه ما دامت المعلومات تدعم بقوة وجود رابطة بين الحاجة إلى الإنجاز والنجاح التنظيمى فإنه يمكن الزعم بأن شرطاً أو أكثر من الشروط التى تحدد الدور التنظيمى بالمفهوم النظرى غير متوافر، وذلك فى حالة عدم وجود مثل هذه الرابطة .

الخلفية الطبقية الاجتماعية للمديرين فى دول عديدة

فكر العلماء الاجتماعيون فى اكتشاف نماذج الخلفيات الاجتماعية التى ينحدر منها قادة رجال الأعمال الأمريكيين، كما أرادوا أن يعرفوا : هل كان هؤلاء القادة ينحدرون من طبقات اجتماعيةمتباينة على فترات مختلفة فى التاريخ الأمريكى أم لا ؟ هذا السؤال هام بالنسبة لعملية التنمية الاقتصادية، لأنه يعالج مصادر الموهبة الإدارية فى المراحل المختلفة لتنمية المجتمع . وهناك دراسات أجريت على الولايات المتحدة كانت نتيجتها أن على مدار الـ ١٥٠ السنة الماضية انحدر من ٥٠ إلى ٨٠ فى المائة من قادة رجال الأعمال من طبقة متوسطة أو طبقة عليا . ولما كانت نسبة الآباء فى مثل هذه الوضعية الطبقية

الاجتماعية العالية فى الأجيال العديدة الماضية أصغر مما هى عليه اليوم ، فإنه يمكن القول بأن قادة رجال الأعمال كانوا ينحدرون من جماعة أصغر مما هو اليوم .

كما أظهرت النتيجة أيضا زيادة نسبة قادة رجال الأعمال من أبناء العمال من ٧٪ سنة ١٩٠٠ إلى ١٥ ٪ فى سنة ١٩٥٠ وإن كانت نسبتهم إلى عدد السكان الكلى بقيت ثابتة تقريبا . وتوضح الدراسة كذلك أنه مع نمو الولايات المتحدة نجد أن قادة رجال أعمالها كانوا يأتون ، وبدرجات متزايدة ، من خلفية اجتماعية أوسع .

وثمة سؤال يطرح نفسه هو : هل يتجه قادة رجال الأعمال فى الدول النامية التى درسناها إلى الانحدار من الطبقات العليا أكثر مما هو فى الدول المتقدمة؟ والإجابة عن ذلك أن هذا يحدث فى تركيا . إذ يأتى جزء كبير من قادة رجال الأعمال (٥٤٪) من شريحة صغيرة من السكان الأتراك تتميز بكونها ذات أعلى المكانات المهنية . أما بالنسبة للمكسيك وإيطاليا — وهما دولتان ناميتان غير شيوعيتين — فإنهما يتشابهان مع تركيا من ناحية ما، إذ أن نسبة قادتهما الصناعيين والتجاريين المنحدرين من خلفية طبقية عمالية أصغر مما هو فى الولايات المتحدة ، ولكن كلا منهما يختلف من ناحية أخرى مع تركيا فى أن معظم قادتهما الصناعيين والتجاريين ينحدرون من الطبقة المتوسطة .

وهكذا قد يكون القول صحيحا بأنه توجد فى دول كثيرة خارج الولايات المتحدة قيود أمام أفراد الطبقة الدنيا تحول بينهم والوصول إلى مراكز إدارية . والملاحظ أن القيود فى تركيا أكثر مما هى فى إيطاليا أو المكسيك ، وهذا يقودنا إلى القول بأن هناك اتجاها عاما مؤداه أنه كلما نما البلد اقتصاديا أتى جزء كبير من قادته الصناعيين والتجاريين من الجماعات التى تنتمى إلى الطبقة الاجتماعية الأدنى . وعلى أية حال فإن هذه النتيجة

ليست مؤكدة ، لأن محددات ومؤشرات الطبقة الاجتماعية والجماعات الإدارية في مختلف الدول متباينة ولا يمكن مقارنتها بعضها ببعض بالضبط .

وتعتبر بولندا الدولة الوحيدة التى درسناها ووجدنا فيها أن عدداً كبيراً من مديرى الأعمال أتوا من خلفية طبقية عمالية . ولما كانت بولندا دولة شيوعية ، فإنه من الممكن أن يكون مديرون كثيرون قد ترددوا فى القول والاعتراف بأنهم أتوا من خلفية طبقية عليا . ولكن سبب مثل هذا التردد قد يسبب أيضا ضموراً أو انخفاضا حقيقيا فى تشغيل أفراد الطبقة العالية كمديرين ، وهكذا قد تكون الشيوعية ناجحة إلى حد ما ، لأنها تخلق دولة عمال تعمل على توظيف مديرين أكثر من بين الطبقات الدنيا .

والسؤال الهام هو : هل هناك طريقة محددة لانتقاء مديرى الأعمال تعمل على الاستفادة بكفاية من المهارات التنظيمية (الحاجة العالية إلى الإنجاز) فى دولة ما . تظهر دراستنا أن بولندا لم يرتفع مستوى الحاجة إلى الإنجاز عند مديريها عن طريق انتقائهم من الطبقات الدنيا ، والسبب فى ذلك أن هؤلاء الناس هم من ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز ، كما وجد نفس الشىء فى تركيا ، ولكن لسبب مختلف ، إذ أنها تنتقى مديريها من الطبقات الأعلى . ولكن هؤلاء الناس أيضا من ذوى الحاجة المنخفضة إلى الانجاز .

وإذا كانت هذه النتائج غير ملة فإن المعلومات المتوافرة توضح أن أحسن مصدر لانتقاء مديرى الأعمال هو الطبقات المتوسطة ، وأنه من المتوقع أن تكون لديها أعلى حاجة إلى الإنجاز . وهكذا فإن الدول ذات المستويات المنخفضة جداً للتنمية الاقتصادية من المحتمل ألا تستفيد من موهبة الحاجة إلى الإنجاز بكفاية ، لأن أغلب مديريها يأتون من الطبقات العليا . ويجب على هذه الدول أن تخلق طبقة متوسطة أكبر قبل أن تستطيع توظيف الموهبة التنظيمية أكثر .

وثمة مشكلة صعبة ، وإن كانت مباشرة ، وهى أن التنمية ضرورية لجعل الموهبة التنظيمية ، بين الطبقة المتوسطة أكبر وفى نفس الوقت هذه الموهبة هى التى تجعل التنمية ممكنة .

وأخيراً تظهر دراستنا أيضاً أنه لا يبدو أن الأسلوب الشيوعى فى توظيف مديرين من الطبقات العاملة بصفة عامة أكثر كفاية من غيره ، ولو أن الأيديولوجية الشيوعية قد ساعدت فى رفع مستويات الحاجة إلى الإنجاز فى كل من الاتحاد السوفيتى (الفصل الثالث) وبولندا .

انتقاء قادة رجال الأعمال من جماعات الأقلية المحرومة

هناك كثير من الأمثلة التاريخية عن الأقليات الاجتماعية المحرومة التى تجند من بينها قيادات من العمل التجارى والصناعى ، وذلك فى أوقات التغير والنمو الاقتصادى . ومن أمثال هؤلاء نجد البروتستانت فى فرنسا (واليهود فى كثير من الدول ، والساموراى فى اليابان[1] . ولقد قال بعض أصحاب النظريات إن هذه الجماعات تعتبر ضحايا للتعصب الاجتماعى ، وإنها تعمل على تعويض ذلك . والطريقة الوحيدة الممكنة لهم هى عن طريق نجاحهم فى الأعمال التجارية والصناعية . ويعتبر هذا الرأى فى نظرنا مقنعا ، وذلك إذا كانت جماعة الأقلية ذات مكانة طبقية متوسطة وحاجتها إلى الإنجاز عالية بدرجة كافية . ويجب أن يتطلع ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز من شباب مثل هذه الجماعات لمهن ذات مكانة عالية (الفصل السادس) ، أو أوضاع قيادية سياسية حكومية ، ولكنهم قد يحرمون من الالتحاق بمثل هذه المهن بسبب التعصب الاجتماعى ، ولذلك عليهم الاشتغال بالأعمال التجارية

---

(١) SAMURAI طبقة المحاربين الأرستقراطيين اليابانيين (المترجم) .

والصناعية كأحسن بديل للإنجاز العالى . وبهذا يمكن تفسير مجىء النسبة العالية من قادة رجال الاعمال فى دول كثيرة من الأقليات .

وعلى أية حال فإن هذا التفسير صحيح فقط فى حالة ما إذا كان هناك عدد كبير من الشبان فى الجماعة من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، وإذا كانت الجماعة قد وصلت على الأقل إلى أولى الطبقات المتوسطة . فهناك جماعات أقلية محرومة كثيراً — مثل الكاثوليك فى انجلترا ، والزنوج فى الولايات المتحدة — ونسبة قادة رجال الأعمال منهم ليست عالية .

ومع أن من غير الممكن عادة الحصول على مقاييس الحاجة العالية إلى الإنجاز لمثل هذه الجماعات ، إلا أننا قد نتنبأ بأنهم قد يجندون عدداً كبيراً من المنظمين فقط . وذلك إذا كانوا من الطبقة المتوسطة ، وكذلك إذا منعوا من الالتحاق بالمهن ذات المكانة العالية .

مقارنة دوافع اتجاهات المديرين فى الدول المتقدمة والمتخلفة :

هناك كتابات كثيرة حول الاختلاف بين مديرى الأعمال التنفيذيين الأمريكيين والمديرين الأجانب كما كان هناك باستمرار رأى يقول بأن الاتجاهات الأمريكية فى الإدارة تمثل أفضل الأساليب الإدارية ، حيث إن الولايات المتحدة كانت ومازالت أنجح الدول من الناحية الاقتصادية — ويتمثل واجبنا فى اختيار هذه الفكرة ، وذلك عن طريق تنظيم وتصنيف البلاد التى درسناها طبقاً لتنميتها الاقتصادية حتى يمكننا الكشف عن اشتراك البلاد التى تلى أمريكا فى التقدم (مثل إيطاليا الشمالية) والمناطق الأقل من ذلك تقدما (مثل إيطاليا الجنوبية) وكذلك الدول الأقل تقدماً (مثل تركيا) فى تطبيق الأساليب الأمريكية فى الإدارة . أما بالنسبة لبولندا فيجب دراستها منفصلة عن الدول الأخرى ، لأن الأساليب الإدارية الجيدة فى الاقتصاد الشيوعى قد تكون مختلفة .

ولندارس أولا الاختلافات فى الحوافز . والملاحظ أن الانخفاض فى تقديرات الحاجة إلى الانجازية الإدارية من الولايات المتحدة إلى إيطاليا إلى تركيا يتطابق مع مستوى التنمية الاقتصادية فى تلك الدول . أما فى بولندا فنجد مستوى الإنجاز عاليا بين المديرين البولنديين. وربما يكون مرد ذلك إلى تأثره ببعض القوى ، مثل الوطنية أو الشيوعية أو الاثنتين معاً .

أما فيما يتعلق بالحاجة إلى الانتماء (حاجة الفرد إلى الزمالة أو العلاقات الشخصية الودية مع غيره من الناس) فتبين أن المديرين التنفيذيين الأمريكيين أقل من غيرهم من رجال الأعمال فى الدول الأخرى باستثناء بولندا .

ويؤكد هـذا الاكتشاف رأى كثير من المراقبين القائل بأن المديرين التنفيذيين الأجانب فى دول مثل المكسيك وايطاليا دائماً ما يبدون اهتماماً بالعلاقات بين الناس أكثر من اهتمامهم بحل المشكلة بكفاية أحسن . وعلى سبيل المثال يكون الاهتمام بالانجاز ضعف الاهتمام بالانتماء بين المديرين التنفيذيين الأمريكيين ، ولـكننا نجد العكس بين المديرين الإيطاليين وتركيزهم على الانتماء أكثر وأعلى من تركيزهم واهتمامهم بالانجاز . وعادة ما يكون ذوو الاهتمام بالعلاقات الشخصية أقل اهتماما بالإنجاز ، وفى نفس الوقت يكون ذوو الاهتمام الأكثر بالإنجاز أقل تركيزاً على العلاقات الشخصية .

ولما كانت الأوضاع الإدارية متباينة فى كل بلد من البلدان فإنه يجب علينا أن نكون حذرين من ناحية إطلاق تعميمات فى هـذا الشأن بصفة عامة . كما أن المديرين التنفيذيين الأمريكيين لديهم حاجة الى القوة[1] والرغبة فى التحكم

---

(١) تسمى الحاجة إلى القوة على أساس أن القوة لها ركيزتان ، هما : السلطة ، والنفوذ وذلك من وجهة نظر علماء الاجتماع السياسى ، وإن كان يحلو للبعض تسميتها الحاجة إلى السلطة (المترجم)

فى أفعال الآخرين) أعلى من غيرهم من المنفذين فى أى دولة أخرى ، باستثناء شمال إيطاليا التى تعتبر ثانية الدول تقدماً من الناحية الاقتصادية ، وذلك بين الدول موضوع دراستنا .

ويبدو أن هـذه النتيجة تدعم المفهوم الشائع عن رجل الأعمال كرجل يبحث ويعمل على بناء امبراطورية صناعية عظيمة ، وعلى أية حال فإن معلوماتنا المتوافرة حاليا لا تساعد على تقرير ما إذا كانت الحاجة إلى القوة تعتبر مقوما أساسيا للنجاح الإدارى ، كما هى الحال بالنسبة للحاجة إلى الإنجاز أم أنها من الملامح العارضة فى النواحى الاقتصادية الخاصة بالتجارة والصناعة.

فلنتدارس الاختلافات العديدة الخاصة باتجاهات عند المديرين. إن الاعتقاد السائد بين المديرين هو أن مكافأة الرجل بقدر ما ينجز من أعمال تتوافق كثيراً مع مرحلة التنمية الاقتصادية للاقليم والدولة التى يعيش بها المديرون . ويتناقص الاعتقاد فى المكافأة على أساس الأداء من الولايات المتحدة إلى إيطاليا إلى تركيا وبولندا . فيعتقد المديرون التنفيذيون الأمريكيون — على سبيل المثال وبشدة — أنه يمكن ترقية العمال ذوى الكفاية إلى أعمال أحسن كلما أمكن ذلك . ويشاركهم فى هذا الاعتقاد ، وبنفس القوة تقريبا. المديرون الإيطاليون . أما وجهة نظر الأتراك والبولنديين فتختلف ؛ إذ يشك الكثيرون منهم فى وجوب ترقية العمال. فقد يؤدى ذلك من وجهة نظرهم إلى تحطيم احترام السلطة الذى يجب أن يكون عند العمال تجاه الإدارة . كما يرفض المديرون الأمريكيون أن تكون الأقدمية والتعليم والخلفية الأثرية العوامل المحددة لمكانة الفرد المهنية . ويتزايد تفضيل هذه العوامل أو المحددات من الولايات المتحدة إلى إيطاليا وتركيا وبولندا .

وتؤكد هذه النتائج بشدة اعتقاد المديرين فى أن حق الإنسان فى المكافأة نظير إنجازاته هو نتيجة للتنمية الاقتصادية، وإن كان لا يوجد دليل على أن هذا لا يساعد على خلق نمو اقتصادى أكثر سرعة .

كما يبدو واضحا أيضا ذلك التفاؤل التقليدى عند الأمريكيين فهم يعتقدون أن الخطط تنجح فى العادة ، فى حين نجد أن المديرين فى الدول الأخرى أقل تفاؤلا. ويعارض المديرون الأمريكيون بشدة أكثر من غيرهم من مديرى الدول الأخرى الفكرة الخاصة بأن رجل الأعمال يستطيع أن يثق فى الأصدقاء والأقارب فقط ، حيث تعتبر المعاملات التجارية والصناعية مع الغرباء من الضرورات الأساسية فى التنظيم الاقتصادى المتقدم . ومن ناحية أخرى نجد أنه من الصعب الوصول إلى كفاية اقتصادية إذا تحددت التعاقدات والأسعار والاعتمادات المالية من خلال علاقات رجل الاعمال الشخصية فقط . ومن الطريف أن هذا العامل (الحاجة إلى الانجاز) يميز بين الدول السريعة التنمية والدول الأقل سرعة فى تنميتها . ولا يتضح هـذا فقط من قصص الأطفال ، بل أيضا من دراسة اتجاهات مديرى الأعمال التنفيذيين .

ويعتقد المديرون التنفيذيون أقل مما يعتقد غيرهم أن الشركات توجد من أجل الربح فقط . والسؤال هو اذا لم يكن وجود الشركات من أجل الربح فقط فلماذا إذن يفكرون فى وجودها . الاجابة عن ذلك هى أنه من الممكن الاعتقاد فى أن الشركات وظيفة أخرى تتمثل فى الخدمة العامةأو القيام بإشباع حاجات الإنجاز. والواقع من الأمر أن المسألة لابد وأن تكون معقدة بعض الشىء ، وخاصة إذا ماكان تحليلنا السيكولوجى لدوافع المنظم ، فمن الناحية المثالية يجب أن يكون اهتمام المنظم بالإنجاز وليس بالمال،لأنه إذا كان اهتمامه بالمال والربح الشخصى فقط.فمن المرجح أنه يقامر ويتنافس بشدة مع آخرين، ومن هنا يخلق اللاكفاية فى شركته. ولكن إذا لم يبد المنظم أى اهتمام بالمال أو الربح ، وذلك أمر مثالى ، فإنه يفقد حينئذ الطريقة الأساسية لقياس كفاية شركته . ويسىء فهم هـذه المسألة كل من أصدقاء وأعداء الرأسمالية إذ يعتقدون فى أهمية الأرباح كهدف أو كدافع ، فى حين نجد أن أهميتها الأساسية هى فى كونها قيمة يمكن عن طريقها الحكم على كفاية العمل .

دوافع واتجاهات المديرين فى المؤسسة العامة والخاصة :

لا توجد مشكلة أثارت اهتمام العلماء الاجتماعيين أكثر مما أثارته مسألة كيفية تأثير السيطرة العامة أو الخاصة فى العمل التجارى أو الصناعى . وتعتبر السيطرة العامة فى الولايات المتحدة مرتبطة بالبيروقراطية التى تعرف دائماً بأنها تعارض مباشرة الروح التنظيمية . كما يوجهون النقد إلى البيروقراطية ، وذلك لاتجاهها نحو تجنب المخاطر والتحديات ، ولنظمها وقواعدها المعقدة، وللفاقد الناتج عنها ، وكذلك لعدم الاهتمام الذى مرده فقدان الحماسة بين العاملين .

وفيما يتعلق بفقدان الكفاية فى النشاط الحكومى فثمة حقيقتان تردان على ذلك هما :

١ — أنه يجب على كثير من الدول اللجوء إلى الملكية العامة حتى تزيد معدل تنميتها الاقتصادية ، حيث إن نظام الملكية الخاصة فيها غير متقدم بدرجة كافية .

٢ — أن الدول الشيوعية — مثل الاتحاد السوفيتى — قد نمت بسرعة فى الفترة الحديثة ، وذلك عن طريق الملكية العامة ، وسيطرة الحكومة على وسائل الانتاج .

والحقيقة أن مقياسنا لمعدل النمو الاقتصادى (معدل استهلاك الكهرباء) يشير إلى أن الاتحاد السوفيتى ينمو بمعدل أسرع من معدل الولايات المتحدة.

والسؤال الملح هو : هل من الممكن أن تعنى البيروقراطية دائما عدم الكفاية وعدم البراعة فى التصور والخيال كما يقول البعض ؟ وتقتضى الإجابة عن ذلك ضرورة الحصول على بعض المعلومات الحقيقية عن اتجاهات المديرين العاملين بالحكومة ، باعتبار أنها متناقضة مع اتجاهات هؤلاء العاملين بالأعمال الخاصة

ولحسن الحظ لدينا بيانات إحصائية بالنسبة للولايات المتحدة وإيطاليا وتركيا، ويمكننا فى نفس الوقت عقد مقارنة بين المديرين البولنديين — باعتبارهم نموذجاً بيروقراطيا شيوعيا — وبين مديرين فى قطاع عام وقطاع خاص فى دول غير شيوعية .

وكما توقعنا تشير الدراسات إلى أن البيروقراطيين لديهم دافعية للإنجاز أقل من مديرى القطاع الخاص ، وذلك فى كل من إيطاليا وتركيا . والشىء المدهش هو أن الدراسات لم تظهر فرقا يذكر فى الحاجة إلى الإنجاز بين كل من العاملين فى المؤسسات الحكومية والعاملين فى المؤسسات الخاصة فى الولايات المتحدة . وفى الواقع حصل المديرون الحكوميون على تقديرات أعلى بعض الشىء مما حصل عليه رجال الأعمال . كما أوضحت الدراسات التى أجريناها أن المديرين البولنديين — ويعتبرون جميعا موظفين حكوميين حصلوا على تقديرات أعلى مما حصل عليه رجال الأعمال الأتراك والإيطاليون. ومن الواضح أن هناك من يعمل فى الحكومة من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، ولكن ذلك فى بعض الدول دون غيرها . كما أنه ليس هناك شىء فى العمالة العامة يعمل دائما على خفض الحاجة إلى الإنجاز ، أو يميل إلى اختيار أشخاص ذوى حاجة منخفضة إلى الانجاز . إن هذه النتيجة تدعم بشدة نتيجة مشابهة مبنية على الإنجازات الاقتصادية الواضحة فى الدول التى تعتمد أكثر ما تعتمد على الملكية العامة والسيطرة العامة على وسائل الإنتاج .

وتشير الدراسات إلى أن البيروقراطيين الايطاليين والأتراك قد حصلوا على درجات أعلى بالنسبة للانتماء بينما لم يحصل البيروقراطيون الأمريكيون والبولنديون مثلهم ، فماذا تعنى تلك الاختلافات ؟ إنها تعنى من ناحية — كما ذكرنا من قبل — أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يكون لديهم عادة حاجة منخفضة للانتماء ، فى حين يكون لدى ذوى الحاجة العالية إلى

الانتماء حاجة منخفضة إلى الإنجاز . ومن ناحية أخرى تعنى أن البيروقراطيات قد تختلف تبعا لمدى شخصية الإدارة (حاجة عالية إلى الانجاز) أو عدم شخصيتها (حالة منخفضة إلى الانتماء) .

وعلى الرغم من ذلك فإن كل البيروقراطيات بصفة عامة تستخدم رجالا ذوى حاجة إلى القوة أدنى من أولئك العاملين فى المؤسسات الخاصة . وهذا الفرق واضح جداً فى الولايات المتحدة . ويبدو أنه واضح أيضاً فى إيطاليا . وبالنسبة لتركيا فإنها غير مستثناة كثيراً فى هذا الصدد ، خاصة إذا ماقورن المديرون الحكوميون بها بمديرى الأعمال الخاصة الأكثر نجاحا . ويعتبر المديرون البولنديون بالقطاع العام ذوى حاجة منخفضة إلى القوة مثل أى جماعة أخرى . وهذا وربما يكون العمل بالحكومة يتطلب طاعة كبيرة من الأوامر الصادرة من الرؤساء من ذوى الحاجة العالية إلى القوة .

وثمة قضية توضحها الأرقام فيما يتعلق بالولايات المتحدة ، إذ أنه ليس مدهشا أن يعارض مديرو الأعمال الأمريكيون ، وبشدة ، القوة المتزايدة للحكومة على أساس أن لديهم أنفسهم حاجة عالية جداً إلى القوة . ولذلك فإنهم لايرغبون فى أى تهديد لوضعهم ونفوذهم من أى قوة خارجية . ويساعد هذا التصور أيضا على تفسير اعتقادهم فى الأهمية الكبرى للملكية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الكفء . ولا يبدو — كما أوضحنا سابقاً — أن الملكية هامة بالنسبة لذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، ولكنها يمكن أن تكون هامة لأولئك ذوى الحاجة العالية إلى القوة ، باعتبار أن الملكية تعنى القوة فى استخدام ما تملك .

ولقد كشفت دراستنا أيضا عن نموذج من التقليدية (المحافظة) بين البيروقراطيين ، إذ أنهم يعتقدون بصفة عامة فى وجوب تقاضى الموظفين

مرتبا منظما كما لا يعتقدون فى أن تكون المكافأة المالية على أساس المجهود أو الإنتاجية . كما أوضحت الدراسة أن المديرين البيروقراطيين أقل اعتقاداً فى ترقية العمال المؤهلين إلى أعمال أفضل ، كما أنهم يميلون إلى عدم الموافقة على تشغيل النساء المتزوجات فى بعض الأعمال . ويعتقدون فى نفس الوقت فى ولاء الابن ولاء شديداً لوالديه . وتمثل كل هذه الاتجاهات احتراماً كبيراً لوضعية محددة مفروضة ، وبمعنى آخر احتراما لسلوك توجهه وتحركه التقاليد الاجتماعية أكثر من كونه نابعاً من مبادرة فردية .

وهكذا نجد هنا دليلا على أن المتطلبات الجامدة للبيروقراطية أو للمنظمة الكبيرة قد تخلق اتجاها عقليا (أو توظف مديرين لديهم فعلا مثل هذا الاتجاه) لا يؤيد مسألة مرونة المكافآت تبعا للإنجاز الفردى . وإذا كان وجود نظام مرن فى إعطاء المكافآت لتشجيع الإنجاز يعتبر ضروريا بالنسبة للكفاية البيروقراطية والتنمية الاقتصادية — فهذا أمر لم يتضح كاملا . فقد يكون للاعتماد الكبير على الملكية العامة والسيطرة العامة على وسائل الإنتاج مساوىء ، وعلى أية حال يجب أن تطبق القواعد بمرونة حتى داخل النظام البيروقراطى ، وذلك تبعا للدوافع السائدة عند المسئولين فى القطاع العام . فعلى سبيل المثال إذا كان لدى هؤلاء المديرين حاجة عالية إلى الإنجاز فإنه من المحتمل أن يتصرفوا كما لو كانوا فى قطاع خاص .

وهكذا فإن السؤال القائل أيهما أكثر كفاية لإحداث التنمية الاقتصادية، الاعتماد على الحكومة أم القطاع الخاص ؟ تتمثل إجابته فى أن الأمر يعتمد كثيراً على دوافع العاملين فى كل من القطاعين .

وثمة نتيجة مدهشة جداً تكشفها دراستنا ، وهى اعتقاد المديرين الحكوميين (باستثناء البولنديين) اعتقاداً كبيراً فى العمليات اللاعقلانية مثل

الحظ الحسن والابتهالات . وسبب هذه الدهشة أن البيروقراطيات تحاول أن تنظم السلوك وترشده لأعلى درجة ممكنة كما تحاول أن تعطى أسبابا لكل شيء يحدث ، أو قد يحدث . والسؤال هو لماذا يجب أن يعتقد العاملون فى مثل هذا النظام فى مثل هذه العناصر غير المرشدة أو غير العقلانية ، مثل حسن الحظ أو التفرغ والابتهالات . قد تكون الإجابة على ذلك متمثلة فى الشعور بعدم القوة عند العاملين فى المنظمة الكبيرة وإنه من الصعب أن تكون لديهم نفس السيطرة الشخصية على الأحداث مثل السيطرة التى لدى العاملين فى منظمة أصغر . وقد يكون هذا الشعور ضارا إذا ما تسبب فى جعل العاملين فى المنظمات الكبيرة يوقفو محاولاتهم للتأثير فى الأحداث . ولمثل هـــذه الأسباب فإن كثيرا من الأمريكيين والروس ينتقدون البيروقراطيات . ولكن لا يبدو أن ثمة سببا قويا لتغيير الحكم الذى أطلقناه، ومؤداه (لا يميل بناء المنظمات الكبيرة مثل الحكومة إلى خلق اتجاهات معينة تتعارض وتتداخل مع الكفاية وذلك إذا ما كان لها تأثير حقيقى فى الفعل).

على أية حال يبدو أن إجراءات المديرين فى القطاع العام متأثرة بدوافعهم أكثر مما هى متأثرة باتجاهاتهم . وهكذا فإنه يمكن للحكومة أن تكون ذات فاعلية ، وذلك إذا هيمن عليها ذوو حاجة عالية إلى الإنجاز ، حيث إنهم سوف يطبقون القواعد بطريقة تكون نتيجتها الكفاية الأعظم .ولا يبدو أن القضية الهامة هى النظم العامة أو النظم الخاصة للملكية والسيطرة عليها . ولكن القضية هى نوعية الناس فى كل نظام ونوعية الذين يشغلون المراكز القيادية فى التنظيمات الاقتصادية فى مختلف الدول .

إن الناس واهتماماتهم الأولية ، سواء أكانت للإنجاز أم الانتماء أم القوة أم لأى شيء آخر هم الذين يحددون معدل نمو اقتصاد بلادهم .

الفصل السابع

روح هرميز (١)

هناك منذ بدء التاريخ الإنسانى أناس ذوو حاجة عالية إلى الإنجاز يتصرفون بطرق مميزة تماما . ومن ثم علينا أن نكون قادرين على التوصل إليهم فى الأغانى والقصص أو فى الأساطير القديمة . فعلى سبيل المثال نجد وصفا لذلك الشخص الذى يمثل نموذجاً لذى الحاجة العالية إلى الإنجاز بكل قواه ونقاط ضعفه ، وذلك فى الميثولوجيا الإغريقية (٢) . ويتمثل هذا النموذج فى الإله الإغريقى هرميز الذى تغيرت خصائصه تماما عبر التاريخ الاغريقى . وتتمثل تلك الخصائص فى كونه لصا ، محتالا ، كاهنا أو راعى كنيسة ، لاعب رياضة أو رسولا بيد أن وصفه الذى نرغب التركيز عليه هو ما برز لنا فى تراتيل هوميروس(٣) الخاصة بهرميز .

وثمة سببان لذلك ، أولهما : أن من المحتمل أن يكون تجار أثينا الذين كانت لهم حينئذ مكانة اجتماعية قد عبدوا وقدسوا هرميز . ثانيهما كتبت التراتيل على أكثر الاحتمالات سنة ٥٢٠ ق .م وكانت الحاجة إلى الإنجاز عند الإغريق عالية فى ذلك الوقت .

---

(١) هرميز : إله الطرق والتجارة والاختراع والفصاحة والمكر واللصوصية عند الاغريق .

(٢) ميثولوجيا : تعنى مجموعة الأساطير المتصلة بالآلهة وأنصاف الآلهة والأبطال الخرافيين عند شعب ما .

(٣) هوميروس : شاعر إغريقى قديم (المترجم) .

ونجد فى تلك التراتيل أن هرميز يسرق الماشية من أخيه الأكبر أبولو(١) وذلك يوم عيد ميلاده نفسه. ومن الواضح أن لديه حاجة عالية إلى الإنجاز. وتتمثل صور الإنجاز فى نموذجين عامين. وثمة تركيز كبير على مكر هرميز كما تتوافر لديه الصفات الأساسية لكل من التجار المهرة الذين ملأوا الأسواق الإغريقية وكذا صفات البطل المحتال المخادع الذى يظهر فى الأساطير فى كل أنحاء العالم ثم إن لديه رضا الانجاز الذى عند الحرفى الاغريقى. كما يصنع آلة موسيقية وصنادل من قشر وظهر السلحفاة ويشعر بسعادة بالغة عن طريق مشروعاته بالاضافة إلى إن لديه اهتماما قوياً بالمال.

ونجد أن هرميز فى نهاية الأمر موصوف بالكذب واللصوصية. والسؤال هو: لماذا يجب وصف النموذج المثالى لرجل الأعمال بهذه الخصائص السلبية. الإجابة عن ذلك هى أنه من الممكن أن تعكس القصة الصراع الذى كان فى ذلك الوقت بين الطبقات المالكة التقليدية وطبقات التجار الحديثة الغنى. وكان التجار فى مثل ذلك الصراع عدوانيين (مثل هرميز فى الترتيل) فى مطالبهم من أجل الحصول على نصيب أكبر من الثروة والمكانة الاجتماعية الأعلى.

وهكذا نجد أن تراتيل هوميروس الخاصة بهرميز تبين وبطرق كثيرة خصائص المنظم الاقتصادى وعلاقته بالمجتمع التقليدى. ومعظم البحث فى هذا الفصل عبارة عن محاولة لتحديد ما إذا كانت خصائص هرميز هى التى تميز أيضا ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز أم لا وسيكون استفسارنا إذن أوسع مجالا مما سبق فى الفصلين الخامس والسادس حيث كنا نحاول تحديد ما إذا كانت الحاجة العالية للانجاز متلائمة مع الرجل الكى ينجح فى عمله كمنظم ونريد أن نعرف الآن ما هى خصائص الفرد ذى الحاجة العالية إلى الانجاز.

---

(١) أبولو — إله الشعر والموسيقى والجمال الرجولى عند الإغريق. (المترجم)

تفضيل الألوان المعتمة :

أوضح عالم النفس الأمريكى ر . هـ . ناب فى إحدى نظرياته أن ذوى الحاجة العالية للانجاز يجب أن يفضلوا الألوان المعتمة ، كاللون الأزرق والأخضر ، لانهما أقل استرسالا من الألوان الحمراء أو الصفراء . ولما كانت العادات الثقافية هى التى تحدد أفكارنا عن الألوان (على سبيل المثال نجد أن طوب البناء أحمر اللون فى العادة) فقـــد اختار ناب لاختباره طرطانا اسكتلنديا [1] .

والطرطان عبارة عن نمط من القماش الصوف المنسوج الملون الذى يلبس كجزء من العادات القومية الاسكتلندية . يمكن أن يكون فى أى لون . وألوان الطرطان منتظمة فى خطوط طولية وعرضية ، وتظهر فى توليفة مختلفة من الألوان الداكنة الزرقاء والخضراء ، إلى الألوان الفاتحة الحمراء والصفراء . وكان ناب متأكداً عندما سأل مبحوثيه أن يختاروا الألوان التى أحبوها أكثر من غيرها — أنهم لن يختاروا الألوان التى تعتبر حسنة أو رديئة بالنسبة للطرطان ولـكن ستكون تفضيلاتهم على أساس الاحتياجات الشخصية لـكل منهم .

ولقد اكتشف أن واحداً فقط من عشرة طراطين هو أكثر ما فضله ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز ، ويحتوى على كمية مماثلة من اللون الأحمر وفى نفس الوقت كانت سبعة طراطين من العشرة الأقل تفضيلا تحتوى على لون أحمر . أما بالنسبة للون الأزرق فـكان العـكس صحيحا . إذ كان أغلب ما فضله ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز طراطين تحتوى على اللون الأزرق ، كما لم يوجد طرطان واحد من الطراطين الأقل تفضيلا يحتوى على اللون الأزرق .

---

(١) الطرطان : قماش من الصوف مقلم بخطوط (المترجم) .

ويفسر ناب نتائجه بقوله إن اللون الأحمر أفتح وأ كثر إشراقا من الأزرق ، كما أن وجوده فى الطبيعة قليل فى العادة ، بالإضافة إلى أنه أكثر جذبا للانتباه بصفة عامة . واللون الأزرق ناعم رقيق. أما الأحمر فلون ثقيل. ولا يحتفظ اللون الأزرق بشكله جيداً وإن كان يعتبر لونا جيداً كخلفية أو أرضية لغيره من الألوان أما اللون الأحمر، فهو لون جيد لتحديد الأشكال حيث إنه لا يشوه بسهولة .

هذا وقد يفضل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز أن يكون ما يحيط بهم ناعما رقيقاً ليكون مغايراً لخشونتهم. كما أنهم قد يرغبون فى أن يكون لهم تأثير فى بيئتهم أكثر من تأثير بيئتهم فيهم .

على أن ثمة رغبة فى إجراء اختبارات أخرى على الفروض وخاصة فى الدول غير الغربية حيث تختلف تماما معانى اللون غير المباشر واللاوعيية . وما دام البحث السابق قد أكد على اعتبار الألوان مسألة رمزية لأشياء مختلفة فى دول متباينة ، فالسؤال الهام إذن هو : هل من المحتمل أن تجذب نفس الألوان أو تنفر ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز فى كل بقاع العالم ؟ لقد طبق اختبار سنة ١٩٥٨ على أطفال فى فصل دراسى بمدرسة ابتدائية أمريكية ، وتبين منه ميل ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى استعمال الأقلام الزرقاء والخضراء أكثر من استعمالهم للحمراء أو الصفراء. أما ذوى الحاجة المنخفضة فيميلون إلى استعمال الأقلام الحمراء والصفراء أكثر من غيرها طبق اختبار آخر فى الهند واليابان وألمانيا والبرازيل ، وتبين منه وجود ميل كبير لدى ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز لتفضيل الألوان الزرقاء والخضراء أكثر من تفضيلهم للحمراء والصفراء . ولما كانت الهند واليابان (دولتين من الأربع موضوع الدراسة) لهما تقاليد غير غربية خاصة برمزية اللون Color Symbolism فإنه يمكن القول بتشابه النتائج فى كل العالم .

وقد تكون الحجة القائلة بأن ذوى الحاجة العالية للإنجاز يفضلون الألوان القاتمة لأنهم يريدون بيئة أقل استثارة لها صلة بالفرض القائل بأنه دائما ما يكون أسلوب حياة المنظمين قاسيا ومتقشفا .

وربط ماكس فيبر بين التقشف فى أسلوب حياة البروتستانت والروح التنظيمية، إذ يعنى التقشف — من وجهة نظر فيبر — الزهد والتنازل عن الحق فى المتعة وذلك فى سبيل المحافظة على وجود أخلاقى اجتماعى معقول . ولكن إذا كانت تفسير حياة التقشف على أنها تجنب للمثيرات التى بغير مبرر مما يعنى تحكم الشخص فى البيئة أكثر من تحكم البيئة فيه ، فإنه يمكن عرض القضية بمفهومات سيكولوجية أكثر منها اجتماعية أو أخلاقية . وليس سؤالنا عما إذا كان المنظمون ينكرون أو يكبحون نزواتهم Impulses وإنما هو: هل يتجنبون الموقف الذى لا يمكنهم السيطرة عليه ؟ وهل تؤثر فى الموقف بدرجة كبيرة تلك الأضواء والأصوات الخارجية عن طريق المثيرات القوية فى البيئة .

ويمكن توضيح الإجابة عن هذا السؤال بالنسبة للولايات المتحدة ، إذ يعتقد الأصحاب (الكويكرز) Quakers (طائفة دينية بروتستانية كان محرما عليها لبس الألوان الزاهية) أن هذا المنع أو التحريم كان لأسباب أخلاقية ودينية ، وأنهم كانوا يتجنبون الاستعراضات الدنيوية لكى يركزوا على المسائل الروحية . ولكن مع هذا كان تصرفهم غير ذلك ، فحتى الملبس الرمادى البسيط لزوجة الصحابى الغنى كان كثير الزخرفة ، وعليه مظاهر الترف . والسؤال هو : ماذا بقى من تقشفهم ؟ وإجابة ذلك أنهم كانوا يتصرفون بطريقة غير أمينة . غير أن عدم الأمانة لا يعتبر تفسيراً بالنسبة لعالم النفس ، ولكنه يود أن يعرف سبب تصرفهم بهذه الطريقة . والمشكلة بسيطة جداً . إذا افترضنا أن تجنب الكويكرز لاستعمال الألوان الزاهية ذو معنى وأهمية سيكولوجية أكثر منها أهمية دينية متمثلة فى رفض الاستعراض

الدنيوى . وقد نفترض على أساس من الدلائل التاريخية أن لدى الكويكرز حاجة إلى الإنجاز أعلى من المعدل العام ، وأنهم تجنبوا الألوان الزاهية حتى يشعروا بأنهم يسيطرون على البيئة أكثر من سيطرتها عليهم ، وأنهم بذلك وجدوا تفسيراً أخلاقياً لموقف اعتقدوا بغير وضوح أنه كان صحيحاً .

غير أن عمل الملابس من مادة غنية ولو كانت ذات لون داكن يتناقض مع التفسير الدينى ، وليس مع الأساس السيكولوجى ، وخاصة وأنهم كانوا يتجنبون الإثارة القومية التى بغير مبرر .

السفر :

إذا رجعنا إلى ترتيل هوميروس نجد أن الطفل هرمز بدأ السفر فى يوم ولادته . وبدأ بالبحث عن ماشية أبولو بمجرد خروجه من المهد ، ولقد وصفته الميثولوجيا الإغريقية ، وفيما بعد الرومانية التى عرف فيها بالإله مركورى[١] بأنه رسول الآلهة السريع مجنح القدمين وراعى المسافرين وإذا كان هرمز هو التصور الميثولوجى للروح التنظيمية فهو ذو الحاجة العالية للإنجاز . والسؤال الملح هو : هل يمكننا التنبؤ بأن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يسافرون أكثر من غيرهم ؟

والإجابة عن ذلك أن الأدلة التاريخية تبين أن موجات من الحاجة العالية إلى الإنجاز كانت مصحوبة باكتشاف جغرافى واسع ، فالفترة التقليدية فى فجر التاريخ عند الإغريق التى تتصف فى دراستنا بالمستوى العالى جداً للحاجة إلى الإنجاز سبقتها ولحقتها بالتأكيد عملية سفر واسعة . وعندما وصلت الحاجة إلى الإنجاز أعلى درجة عند الأسبان لحقها مباشرة فى القرن السادس

---

(١) مركورى Mercury إله التجارة والفصاحة والمكر واللصوصية عند الرومان (المترجم)

عشر اكتشاف واسع فى نصف الكرة الغربى . والأكثر من ذلك كانت الموجة من الحاجة إلى الإنجاز التى جاءت بعد ذلك فى إنجلترا مرتبطة بزيادة حادة فى السفر بالبحر . على أن هذه الأمثلة إيحائية وليست استنتاجية .

ويمكن الحصول على معلومات أكثر تنظيما من الثقافات البدائية التى أمكن الحصول على مقاييس الحاجة إلى الإنجاز بها عن طريق حكاياتها (انظر الفصل الثالث) . فثمة فرق هائل بين المسافات التى تجولتها القبائل ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز وتلك القبائل ذات الحاجة المنخفضة إذ سافرت القبائل ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر بكثير من غيرها .

وقد يكون من الطريف أن نتأكد من مثل هذه النتيجة بالرجوع إلى الأمم الحديثة التى لدينا تقديرات عن حاجاتها إلى الإنجاز مبنية على قصص الأطفال ، كما قد يكون السفر بالطائرة أحسن مقياسا لأنه من الصعب الحصول على أرقام بالنسبة للنقل بالقطارات والسيارات . وثروة البلد هى العامل الرئيسى الذى يؤثر فى حجم التنقل بالطائرة . كما تشير الإحصائيات أنه عندما يكيف الناس ويدبروا أمورهم تعويضا عن الثروة فإن ذوى الحاجة العالية للانجاز يسافرون أكثر من أبناء البلد ذوى الحاجة المنخفضة .

وتعتبر الهجرة شكلا خاصا من أشكال السفر ، ولذا فمن المتوقع أن تحدث هجرة إلى الخارج من بين الشعوب ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر من غيرها . والتفسير المألوف للهجرة الخارجية هو أن المجاعات أو الظروف القاسية الأخرى تجبر الناس على ترك وطنهم . ولكن من الواضح أن بعض الناس يجرون بسهولة ، كما أن بعض الناس لم يهاجروا حتى عندما كان البقاء فى وطنهم يسبب لهم أضراراً .

وبناء عليه قد يكون مستوى الحاجة إلى الإنجاز العامل الذى يحدد مدى

استجابة الشعوب للتحديات الناتجة عن الصعوبات التي يواجهونها في بلدهم . وإذا كان من غير الممكن الحصول على عينة كبيرة كافية من الدول والثقافات لكي نختبر هذا الفرض فإنه من الممكن الحصول على الأرقام الخاصة بعدد الناس المهاجرين من عديد من الدول الأوربية في الفترة من ١٩٢ إلى ١٩٣٠ ؛ وخاصة أن لدينا تقديرات عن مستوى الحاجة إلى الإنجاز في تلك الفترة .

وتشير الإحصاءات إلى أن معدل الهجرة بالنسبة لـ ٦ دول ذات حاجة عالية إلى الإنجاز كان ٢٩ لكل ألف من السكان مقارنا بـ ١٨ فقط لكل ألف في ٦ دول أخرى ذات حاجة منخفضة إلى الإنجاز .

ولقد تأكد بوضوح الفرض القائل « تميل الشعوب ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى الهجرة الخارجية أكثر مما تميل غيرها من الشعوب » .

وهذا التأكيد هو على الأقل على أساس من هذه العينة الصغيرة . على أنه ما زال ينقصنا اختبار ما يتعلق بالأفراد ، إذ أننا حتى الآن لا نعرف هل يميل الأفراد ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى السفر أكثر من غيرهم أم لا ؟ وإن كانت تشير الدلائل إلى أنهم يسافرون أكثر من غيرهم .

الحراك الاجتماعي :

تتمثل الفكرة الرئيسية في ترتيل هوميروس عن هرمز في وصفه بالفرد الطموح الذي يتحدى المجتمع الارستقراطي القائم . ثمة سؤال . . هل الأفراد من ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر تحركا إلى الأمام عن غيرهم ؟ وهل هم طموحون إلى التقدم الاجتماعي مثل هرمز ؟

ويتطلب التحرك إلى أعلى في المكانة الاجتماعية حراكا جغرافيا باعتباره أحد خصائص الحاجة العالية إلى الإنجاز . وإذا كان ذوو الحاجة العالية إلى

الإنجاز أكثر من غيرهم رغبة فى السفر، فقد يكونون أكثر رغبة فى ترك وطنهم وتكييف أنفسهم مع متطلبات التقدم الاجتماعى .

ولقد طبق اختبار على تلاميذ مدارس أمريكية . وتضمن البيان التالى (يحاول الابن البار أن يعيش قريباً من والديه حتى ولو كان يعنى ذلك فقدانه فرصة الحصول على عمل أفضل فى جزء آخر من الوطن) . وتظهر نتائج الاختبار أن الذين أتوا من أسر راقية منحدرة من عقيدة يهودية فى الولايات المتحدة لا يوافقون على هذا البيان أكثر من الأولاد المنحدرين من أسر أصلها من جنوب إيطاليا معروف عنها عامة بأنهم أقل حركة فى المجتمع الأمريكى . وقد أكدت دراسات أخرى فى ألمانيا الغربية والبرازيل والولايات المتحدة اعتمادنا فى ميل ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز إلى عدم الموافقة ، أكثر من غيرهم على هذا البيان . ويبين ذلك أنهم أكثر رغبة فى ترك وطنهم من أجل عمل أفضل . على أن ذلك صحيح خاصة بالنسبة للفرد ذى الحاجة العالية إلى الإنجاز وذى المستوى الاقتصادى والاجتماعى الأكثر دونية من غيره .

الألعاب الرياضية :

كان هرمز رياضياً ووصف فى التاريخ الإغريقى فيما بعد بأنه ذلك الرجل الشاب المتكامل والنموذج المثالى فيزيقيا وعقليا ، وكما اعتبرته طبقات التجار راعى المباريات الرياضية .

وإذا كان هرمز هو النموذج للحاجة العالية إلى الإنجـــاز والعملية التنظيمية كما افترضنا سلفا، فإنه يجب أن نتوقع بأن يكون ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر اهتماما بالمسابقات الرياضية ، كمشاهدين وكمشاركين . ولما كان ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز يركزون بشدة على الأداء الحسن ،

أفلا يمكن إذن أن يكون اهتمامهم أيضا بالمسابقات الرياضية حيث يجدون فرصة للإنجاز (أو مشاهدة الآخرين ينجزون)، وذلك بمستويات ممتازة؟ وثمة أمثلة يمكن استخلاصها من المواقف التى كان المستوى العالى للإنجاز فيها مصاحبا لاهتمام قوى بالمسابقات الرياضية، إذ كانت الألعاب الرياضية قد بدأت على سبيل المثال خلال فترة من التاريخ الإغريقى القديم كان مستوى حاجة الإنجاز فيها عاليا.

وبذلك لا يؤكد الاختبار الإحصائى الذى أجرى على دول حديثة هذا الفرض، إذ تبين عدم وجود علاقة بارزة بين مستوى أداء دولة فى الألعاب الرياضية العالمية الحديثة ومستوى حاجتها إلى الإنجاز. وكانت مسألة القوة والمكانة العالية هامة بقدر أهمية الاهتمام بالمقدرة الرياضية وذلك طوال تاريخ الألعاب الرياضية.

ويمكن تفسير هذه الصعوبة على أية حال ببرهان (تمت مناقشته فى الفصل السادس) مؤداه أن العملية التنافسية قد تشتق من الحاجة إلى القوة بقدر اشتقاقها من الحاجة إلى الإنجاز ومع ذلك تبرز دراستنا للقبائل البدائية الدلائل المدعومة للفرض (الفصل الثالث) إذ تم تصنيف الأنواع المختلفة من اللعب التى كانت تمارس فى الثقافات العديدة إلى ألعاب تنافسية، ألعاب جماعية أو فردية، كما أشير فى تلك الدراسة إلى لاعبى اللعبة، سواء أكانوا أطفالا أم بالغين، رجالا أم نساء.

وكانت المعلومات متوافرة عن ٢١ من الـ ٢٦ ثقافة التى صنفت كثقافات ذات حاجة عالية للإنجاز وعن ١٦ من الـ ٢٦ ثقافة ذات الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز، وتبين أن أكبر فرق بالنسبة للعب هو ما كان فى الألعاب التنافسية الجماعية، إذ لعب أبناء ٦٦ ٪ من الثقافات ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز ألعاباً جماعية تنافسية، على حين كان نفس النوع من اللعب موجوداً فى ٥٠ ٪ فقط من الثقافات ذات الحاجة المنخفضة إلى الانجاز.

وقد ظهر عكس النتيجة فيما يتعلق بالألعاب غير التنافسية إذ لعبت ٤٤٪ من الثقافات ذات الحاجة المنخفضة إلى الانجاز هذه الألعاب مقابل ١٩٪ من الثقافات ذات الحاجة العالية .

وهناك بيان أكثر شمولا متضمنا لكل المعلومات الممكن الحصول عليها عن الألعاب يشير إلى أن الثقافات البدائية ذات الحاجة العالية إلى الانجاز تميل إلى الألعاب الفردية الأكثر تنافسية أكثر من ميلها للألعاب الجماعية غير التنافسية .

النظرة إلى الوقت :

كانت الروح التنظيمية منذ وقت ترتيل هوميروس على الأقل مرتبطة بالأسلوب السريع . وعلى هذا إذا ربطنا بين الحاجة إلى الانجاز والروح التنظيمية فإنه يجب أن نتوقع أن لذوى الحاجة العالية إلى الانجاز نظرة خاصة إلى الوقت تتمثل فى عدم ضياعهم للوقت ، واعتقادهم بمروره بسرعة وكونهم بصفة عامة مشغولين وبسرعة الخ . ولقد ابتكر ناب عالم النفس الأمريكى ، سلسلة من التجارب الأصيلة ليحدد اتجاه ذوى الحاجة إلى الانجاز نحو الوقت مستعملا الطراطين الاسكتلندية مرة أخرى . وأوضح أن ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز بين المبحوثين يفكرون أكثر من غيرهم فى أن الوقت يمر بسرعة . إذ طلب من المبحوثين أن يشيروا إلى تاريخ بعض الأحداث المعينة فى التاريخ الحديث مثل بداية الحرب الكورية ، وتبين له أن المبحوثين الذين فضلوا الطراطين الاسكتلندية التى تميز الحاجة العالية إلى الانجاز يميلون إلى إرجاع الأحداث القديمة إلى وقت أقرب إلى الحاضر . كما طلب منهم أن يحددوا المدة التى تستغرقها نقطة متحركة للوصول إلى هدف معين بعد أن تكون قد اختفت عن الرؤية . ومرة أخرى نجد أن ذوى الحاجة العالية من

المبحوثين يميلون إلى القول بوصول النقطة إلى الهدف ، وذلك قبل وصولها فعلا . وهكذا فإنهم يتنبأون بأحداث مستقبلية قبل وقوعها ويمر الوقت بالنسبة لهم بسرعة . إذ ظهر أنهم يفضلون صوراً أو تعبيرات تمثل مرور الوقت بسرعة ، ومثال ذلك تشبيههم للوقت بفارس يعدو بحصانه عدواً سريعاً أو بلص هارب أو بطائر يطير . هذا ، ويفضل ذوو الحاجة المنخفضه إلى الانجاز من المبحوثين تصوير الوقت بالمحيط الهادى الساكن . ولقد وجد فى إحدى الدراسات أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يميلون إلى وصف الوقت بأنه حاد Sharp ، نشط Active مشدود Tense سريع Fast الخ .

أما ذوو الحاجة المنخفضة إلى الانجاز فقد وصفوا الوقت بكلمات مثل فارغ (عقيم) Empty ، مهدىء Soothing حزين Sad بارد Cold . وثمة مصادر ومعلومات ودراسات أخرى فى الولايات المتحدة تؤيد بشدة الفرض القائل بأن لدى ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز وعيا كبيرا جدا بسرعة مرور الوقت . وقد تفسر أيضا نظرتهم إلى الوقت قدرتهم الفائقة على تقدير المكافآت الوقتية باعتبار ذلك أساساً لانجاز الأهداف البعيدة المدى .

وثمة اختبار آخر أجرى على أطفال طبقة الزنوج الدنيا فى ترينيداد وأعطيت لهم فرصة اختيار لمكافآت صغيرة وقتية (مثل الحلوى) ومكافأة أكبر تأتى بعد أسبوع وتبين اختيار ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز عادة للمكافأة الأكبر والتى تأتى فيما بعد . وعندما سئل هؤلاء الأطفال عما يريدون أن يكونوا إذا ما استطاع رجل ساحر تغييرهم إلى أى شىء يريدون؟ عندئذ أشار كثير من ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز إلى رغبتهم فى مهن مثل رجل شرطة ، طبيب ، كاهن أو صفات مرتبطة بالانجاز مثل (هام ذكى ، ناجح) . وهذا الاجابات هى على النقيض من الاجابات التى ليس

لها علاقة بالانجاز مثل (طفل ، أخ ، أمين ، نفس الشيء . . الخ) والواضح أن اهتمامهم كان بالمهن المستقبلية أكثر من تركيزهم على السعادة الوقتية .

وعلى أية حال فانه يجب توجيه الاهتمام للقيام ببحوث خاصة بقياس اتجاهات ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز نحو الوقت خاصة خارج الولايات المتحدة .

وتتطابق المعلومات المتوافرة لدينا مع الصورة الأسطورية لهرميز كرجل يسير بسرعة ويركز إهتمامه على المستقبل البعيد ، ولذلك يبدو الوقت الحاضر بالنسبة له وكأنه يتحرك بسرعة نحو الماضى .

الخداع وعدم الامانة :

كان هرميز خائنا أكثر منه أى شيء آخر ، إذ كذب بطريقة عجيبة على أخيه أبولو ووالده زيوس (١) وسرق ماشية أخيه . وكان بصفة عامة محتالا ولصاً . وقد تكون خصائص هرميز هذه انعكاساً دقيقاً لموقف الطبقات الاجتماعية الغنية العالية فى اليونان القديمة تجاه طبقة المنظمين المتصاعدة . كما قد يكون هناك مبرر معقول للتعصب ضدهم فكثير من هؤلاء المنظمين كانوا وقتئذ والآن لصوصاً خونة ومحتالين. إذ لا يمكن مثلا أن يعزى كل التعصب ضد مقرضى المال على مر التاريخ إلى كون الناس مدينين لهم بالمال أو يطمعون فى ثروتهم . ولكن الحقيقة أنهم يحصلون على معدل عال جداً من الربح ولا يترددون فى مصادرة ملكية المدينين والاستيلاء عليها .

غير أن ثمة حقيقة أخرى وهى أن مثل هذا النموذج من المنظمين لم يكن

---

(١) زيوس كبير آلهة اليونان (المترجم) .

مسئولا عن عملية التنمية الاقتصادية الواسعة الشاملة ، إذ كان النموذج المسئول عن التنمية الواسعة والذى وقف وراءها نموذجا جديداً من رجال الأعمال بدأ الثورة الصناعية ، ويتمثل فى الرجل ذى العقيدة البروتستانتية التى تحرم عليه نظريته الدينية استعمال الوسائل غير الأخـــلاقية لتحقيق أهدافه الانجازية .

غير أننا لا نعرف فى الوقت الحاضر أسباب كون المنظم أخلاقياً أو غير أخلاقى فى مناشطه .

ولـكن من الواضح أن هذه المسألة تعتبر مشكلة ذات أهمية كبرى تستحق البحث فى المستقبل .

الفصل الثامن

مصادر الحاجة إلى الإنجاز

إذا افترضنا أن التنمية الاقتصادية هى — إلى حدما — نتيجة الخاصية النفسية التى أشرنا إليها فى مقياسنا للحاجة إلى الإنجاز فإنه يجب التساؤل : لماذا يوجد لدى بعض الناس حاجة للإنجاز فى بعض الأوقات أكثر من غيرهم ؟ وهل سببها عوامل عنصرية أم تحد من البيئة ؟ أم معوقات اقتصادية سياسية أو اجتماعية معينة ؟ .

إنها مشكلة هامة جداً . إذ أنه إذا كانت الحاجة إلى الإنجاز تعتبر ببساطة استجابة سيكولوجية لظروف اجتماعية واقتصادية معينة ، فإنه يمكن للمؤرخين والاقتصاديين الاستمرار فى التأكيد على أهمية أحداث البيئة أكثر من الأحداث السيكولوجية . فعلى سبيل المثال عندما يحاول المؤرخ الاقتصادى فهم كيفية مرور بلد من الحالة (ا) (مستوى منخفض للتنمية الاقتصادية) إلى الحالة د (مستوى عال من التنمية الاقتصادية) فإنه يفسر هذه العملية عادة من واقع الأحداث التاريخية أو السياسية أو الاقتصادية التى تتمثل فى (ب و ج) والتى تحدث بين أ ، د . ويرى عالم النفس أن مثل هذا التفسير ناقص وغير دقيق بالضرورة إذا ما تجاهل آثار مثل هذه الأحداث فى عوامل نفسية معينة ، مثل مستوى الحاجة إلى الانجاز مثلا .

وعلى أية حال فإنه يمكن تجاهل التحليلات والتفسيرات السيكولوجية إذا كان من الممكن أن يكون لحدث سياسى أو اقتصادى معين (ب) دائما تأثير معين

مثل رفع مستوى الحاجة إلى الانجاز . على أن هـذه التحليلات ستكون طريقة ولكنها غير ضرورية . ولكن حتى نستطيع التعرف على ضرورة التحليلات السيكولوجية من عدم ضرورتها ، فإن الأمر يتطلب عمل دراسة لكيفية تأدية ظروف معينة إلى إحداث تغييرات فى عقول الناس مثل الحاجة إلى الانجاز . وحينئذ فقط يمكن أن نحدد إلى أى مدى يعتبر علم النفس ذا أهمية فى دراسة التنمية الاقتصادية .

وترجع أهمية القضية أيضاً إلى أن دولا كثيرة تريد أن تنمو بسرعة فى الوقت الحاضر، وتريد معرفة إمكانية إنتاج الكثير من الحاجة إلى الإنجاز إذا كانت هذه الحاجة ضرورية للتعجل بالتنمية. وثمة مدخل جديد للنمو الاقتصادى وهو إمكان التخطيط الاجتماعى ، واضعاً فى الاعتبار ، لا العوامل السياسية والاقتصادية التقليدية فحسب ، ولكن أيضاً العوامل السيكولوجية . وفى الواقع ، قد يكون تغيير اتجاهات الناس أولا أسرع طريقة لتحقيق الأهداف الاقتصادية . وسوف ندرس مثل هذه الاحتمالات فى الفصل التالى . ولكن يجب قبل ذلك أن نحاول تحديد ماهية الظروف التى تغير من مستويات الحاجة إلى الإنجاز .

الجنس والبيئة :

يجب البدء بالتمييز أساساً بين العوامل الأساسية لتنمية الحاجة إلى الإنجاز والعوامل الأخرى المرتبطة بالتنمية ، لأنها متعلقة بالعوامل الأساسية . فعلى سبيل المثال يعتبر ترك النوافذ مفتوحة فى أثناء النوم مرتبطاً بالتأكيد بحدوث الملاريا فى بعض الدول، ولكنه على أية حال ليس عاملا ضرورياً لحدوثها. فهو ببساطة مرتبط بنقل الناموس للملاريا الذى يعتبر بدوره أساسياً لحدوث المرض . وبنفس الطريقة تبدو بعض العوامل المعينة مرتبطة بالمستويات العالية

إلى الإنجاز ، لا لأنها أساسية ، ولكن لارتباطها بالعوامل التى تعتبر أساسية . ولقد اعتقد الكثيرون أن كلا من الجنس والمناخ عاملان أساسيان للحاجة العالية إلى الإنجاز .

وكان هناك افتراض بأن بعض الناس أكثر حماسة ونشاطا من غيرهم وعلى سبيل المثال اليونان القدامى أو الإنجليز خلال القرن الثامن عشر . وإذا سأل سائل لماذا كان هؤلاء الناس أكثر نشاطا وقوة ؟ فالإجابة عن ذلك بسيطة ، وهى أنهم ولدوا كذلك . ويزعم البعض أن بعض الأجناس لديهم طاقة ، ونشاط أعظم من غيرهم . وثمة برهان مقنع يدحض الاعتقاد القائل بأن العوامل العنصرية ضرورية وأساسية لإحداث تغير فى مستوى الحاجة إلى الإنجاز وأن التغييرات التى حدثت فى مستوى الحاجة إلى الإنجاز بين الدول يمكن ردها إلى مثل هذه العوامل . وعلى سبيل المثال لم تستطع الخصائص العنصرية أن تغير كثيراً فى انجلترا خلال القرن الثامن عشر عندما كانت هناك زيادة محددة فى الحاجة إلى الانجاز . ويمكن تطبيق نفس الحجة على الفرض القائل بأن المناخ هو العامل الأساسى الذى يؤثر فى نشاط شعب من الشعوب .

ولقد لاحظنا فى الفصل السالف أن مستويات الحاجة إلى الإنجاز تغيرت فى دول كثيرة خلال جيل واحد . فهل كانت كل هذه التغيرات بسبب تغيرات فى المناخ ؟ وكان مستوى الحاجة إلى الإنجاز مثلا عاليا جداً سنة ١٩٢٥ فى الدانمارك . ثم أصبح منخفضا تماما فى سنة ١٩٥٠ ، والسؤال هو : هل تغير مناخ الدانمارك بكفاية فى فترة الـ ٢٥ لسنة هذه حتى يمكن تفسير مثل هذا الانخفاض الكبير بمستوى الحاجة إلى الانجاز ؟ إن ذلك أمر مشكوك فيه .

وعلى أية حال يقوم مقياسنا للحاجة إلى الانجاز على أساس طريقة تحدى الأفراد واستثارتهم . ومن ثم يبدأون التفكير أكثر فى الانجاز . والسؤال

المطروح هو : لماذا لا يزيد المناخ أو أى نوع من التحدى الاجتماعى من المستوى العام لدافعية الانجاز ؟ وثمة تفسير شائع أن الناس يظهرون خاصيه الحاجة العالية إلى الانجاز النشطة عندما يعاملون بطريقة غير عادية أو عندما يكونون ضحايا للتعصب الاجتماعى . إذ أنهم فى تلك الحالة يريدون أن ينجزوا حتى يعوضوا الوضع الدونى الذى فرض عليهم . وهناك بعض الحقيقة فى هذه الفكرة. ولكن كما أشرنا مرات عديدة من قبل تعتمد الاستجابة لمثل هذا التحدى على المستوى الاولى لدافعية الانجاز عند الجماعة . فإذا كانت الدافعية عالية تكون الاستجابة قوية . أما إذا كانت الدافعية منخفضة فتميل الاستجابة لأن تكون نوعا من الانسحاب والتراجع والكآبة .

وتبعا لهذا الفرض فإن درجة التحدى تحدد قوة الاستجابة ، وذلك إذا ظل عامل الحاجة إلى الإنجاز فى مستوى عال . فإذا كان التحدى من البيئة معتدلا تكون الاستجابة قوية جداً . ولكن إذا كان التحدى كبيراً جدا أو صغيرا جدا — كما يقول المؤرخ البريطانى أرنولد توينبى — فإن الاستجابة تكون أقل بعض الشىء . وبهذه الطريقة يمكن تفسير سقوط حضارة ما حتى ولو كانت ذات حاجة عالية إلى الإنجاز ، وذلك إذا اعتقد مواطنوها أن الواجبات الملقاة على عاتقهم بسيطة للغاية . وحينئذ يستجيبون أقل قوة ونشاطا ، لأنهم لا يشعرون بكفاية بأن هناك تحدياً لهم . وشبيه بذلك يمكن فهم وتصور الفكرة القائلة بأنه يمكن أن يكون الناس ذوى حاجة عالية إلى الإنجاز ، وفى نفس الوقت غير قادرين على النمو اقتصادياً ، وذلك بسبب الصعوبة البالغة للواجبات التى عليهم أداؤها .

وبهذا المعنى يمكن اعتبار درجة التحدى البيئى عاملا أساسيا للتأثير فى درجة دافعية الإنجاز التى يستثيرها التحدى . على أن قوة الاستجابة تعتمد على مستوى الحاجة إلى الإنجاز ، وذلك إذا ظل العامل الآخر — وهو

درجة التحدى البيئى — ثابتاً ومستمرا . إذ تستجيب بعض الجماعات فى بلد ما أكثر قوة ، والبعض الآخر أقل قوة لنفس التحدى ؛ فالفرق فى الاستجابة بدون شك سببه المستوى الأولى للحاجة إلى الإنجاز عند كل جماعة. وهكذا تعتبر درجة التحدى البيئى عاملا هاماً محددا لدافعية الإنجاز المستثارة (التى يستثيرها التحدى) ولكن تتأثر فاعليتها كثيرا بالمستويات الأولية للحاجة إلى الإنجاز .

أساليب تنشئة الطفل :

ركزت كثير من البحوث الخاصة بالمحددات الأساسية للحاجة إلى الإنجاز على الأسرة . وقد علمنا التحليل النفسى كطريقة لفحص العمليات العقلية وعلاج المرض العقلى، أن اهتمامات الفرد اللاوعيية المتعلقة بتصوراته تنبع أساسا من علاقاته كطفل بوالديه .

وتبقى غيرة الطفل الصغير وكفاحه التنافسى وصور والديه فى عقله حتى عندما يصبح بالغا ، كما أنها لا تتغير تغيرا كبيرا نتيجة لحقائق الحياة اللاحقة التى تشكل المعتقدات والاتجاهات الواعية . ولقد أوضحت الدراسات اكتشاف تغيرات ذات معنى فى مستوى الحاجة إلى الإنجاز عند الأطفال الذين سنهم ٥ سنوات فقط ، كما قد تكون تلك التغيرات متعلقة باتجاهات أمهاتهم .

وتتوقع أمهات الأبناء ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز اعتماد أبنائهن على أنفسهم وإجادة مهارات معينة فى سن مبكرة . أكثر مما تتوقع أمهات الأطفال ذوى الحاجة المنخفضة للإنجاز . كما تفرض أمهات ذوى الحاجة المنخفضة قيودا أكثر على أبنائهن الذين يعتمدون فى حياتهم على البالغين لفترة أكبر من الوقت .

وتظهر الدراسات الخاصة بأساليب تربية الطفل أن التدريب المبكر للأطفال على الاستقلال، والاعتماد على النفس، وإجادة مهارات معينة لديهم، إنما يولد الحاجة العالية إلى الانجاز، وذلك إذا كان هذا التدريب لا يوحى بنبذ الوالدين للطفل. بمعنى أن الوالدين قد يجبران الطفل على الاستقلال حتى لا يكون عبئا عليهم. وفى هذا النموذج من المواقف لا تنمو لدى الطفل حاجة أعلى إلى الانجاز، كما يجبر الطفل على الاستقلال المبكر جدا فى الحياة، كما هى الحال فى كثير من أسر الطبقات الدنيا، وإما متأخرا جدا فى الحياة – كما هى الحال فى كثير من أسر الطبقات المتوسطة التى تتوقع الانجاز والاستقلال متأخرا تماما. ولا يعتبر كل من الطرفين نموذجا مثاليا لانتاج حاجة عالية إلى الانجاز، وبالأحرى فإن أكثر شىء مرغوب فيه هو التأكيد على الوصول إلى مستويات إنجاز معينة ما بين سن السادسة والثامنة وذلك طبقا للدراسات.

علاقات الطفل بالوالدين بالنسبة للاولاد ذوى الحاجة العالية وذوى الحاجة المنخفضة إلى الانجاز :

كانت معظم البراهين الخاصة بعلاقة أساليب تنشئة الطفل بالحاجة إلى الإنجاز غير مباشرة ومبنية أساساً على تقارير الأمهات فيما يتعلق بكيفية تصرفهن تجاه أطفالهن. على أن هذا النوع من التقارير ليس دائماً دقيقا أو يمكن الاعتماد عليه. وتأسيساً على ذلك أجريت دراسة تجريبية على ٤٠ أسرة من بين ١٢٠ أسرة حصل ابن فيها على درجات منخفضة جدا فى الحاجة إلى الإنجاز، وكان كل الأولاد من نفس الجنس وذوى خلفية طبقية اجتماعية متشابهة ومستويات ذكاء متشابهة أيضا، وكانوا جميعا بين سن التاسعة والحادية عشرة وعملت التجارب على ملاحظة كيفية تصرف كل من الوالدين، على حين يكون أولادهم يؤدون واجبات معينة. وكان من هذه الواجبات – على

سبيل المثال — أن طلب من الأولاد بناء أبراج من كتل خشبية ذات أشكال مختلفة ووضع منديل على أعينهم حتى لا يستطيعوا الرؤية ، كما طلب منهم استعمال يد واحدة ، ولذلك طلبوا مساعدة والديهم وسمح للوالدين بالتكلم مع أبنائهم ، ولكن لا يستطيعون لمس الكتل الخشبية. كما أخبر الوالدان أنه فى استطاعة الولد العادى أن يبنى برجا من ثمان كتل ، وطلب منهم تقدير ارتفاع البرج الذى يعتقدون أن فى استطاعة ابنهم بناءه . ولقد كانت أغراض التجربة هى :

١ — اكتشاف توقع الآباء لأداء أبنائهم ، وهل هذا الأداء أعلى أو أقل من المعدل المتوسط ؟

٢ — ملاحظة مقدار الاستقلال الذى يتوقعه الآباء من أبنائهم أو يسمحون لهم به .

وأبرزت نتائج هذه التجارب أن كلا من الأمهات والآباء ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز توقعوا من أبنائهم أداء أعلى من المتوسط ، ولم يتوقع آباء ذوو الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز من أبنائهم أداء مثل قرنائهم .

وتؤكد هذه النتيجة كل البراهين التى ذكرناها ، كما توضح أن إحدى الطرق التى تكسب الطفل حاجة منخفضة إلى الإنجاز هى من خلال والديه الذين يفسدانه ولا يتوقعان منه توقعات عالية بالنسبة لقدراته . كما أبرزت النتائج إظهار آباء ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز اتجاها أكثر حبا وتشجيعا نحو أطفالهم عندما كانوا يؤدون ما عليهم من واجبات . وكانت هذه الملحوظة حقيقية دائما بالنسبة للأمهات أكثر من الآباء . وفى النهاية تم قياس ميل الوالدين لإظهار الاتجاه التسلطى الذى يتطلب الطاعة العمياء من الطفل . وتشير النتائج إلى الاختلاف الكبير بين تأثيرات الوالد المتسلط والأم المتسلطة .

وبصفة عامة كانت أمهات ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر تسلطا من الآباء ، بقدر ما كن أكثر حبا لأبنائهن ، كما كن متضمنات فى أمور أبنائهن أكثر من أمهات ذوى الحاجة المنخفضة للإنجاز .

على أية حال اختلف آباء ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز عن زوجاتهم ، وكان سلوكهم أقل تسلطا من آباء ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز .

وثمة برهان واضح تدعمه نتيجة دراسات أخرى كثيرة ، ومضمون هذه النتيجة أن الاتجاه التسلطى الجامد ، خاصة إذا ما كان من الوالد ، يمكن أن يعمل على خفض الحاجة إلى الإنجاز .

ومن الناحية النفسية نجد الاحتمال الأكبر لاعتماد الأبناء ذوى الآباء الأقوياء على آبائهم فى قراراتهم الخاصة بما يجب أن يعملوا وكيف يؤدون .

القيم الدينية ، وأساليب تنشئة الطفل والحاجة إلى الانجاز :

بعد أن حددنا إلى حد ما نماذج سلوك الوالدين المتعلقة بتنمية حاجة الأبناء إلى الإنجاز ، فإننا قد ندرس مسألة أخرى ، وهى : لماذا يتصرف الآباء والأمهات بهذه الطريقة ولا يتصرف آخرون كذلك ؟ وبذلك نوسع مجال استفساراتنا من العوامل المتعلقة أساسا بتنمية الحاجة إلى الإنجاز — مثل أساليب تنشئة الطفل ، إلى العوامل المرتبطة بالحاجة إلى الإنجاز ، لأنها تشكل أساليب تنشئة الطفل . ومن الواضح أن عدد مثل هذه العوامل المرتبطة بالحاجة إلى الإنجاز كبير جداً ، كما أنه يختلف تبعا للزمان والمكان ، ولذا يجب علينا أن نحدد أنفسنا فى مجموعة قليلة تعتبر من أهم هذه العوامل ؛ مثل قيم الوالدين ، وإلى حد ما نمط الأسرة ومهنة الوالد والمناخ .

ولقد أوضحنا منذ بداية هذا الكتاب أن قيم الآباء وتمثلها آراؤهم

الدينية تؤثر فى أساليب تنشئة الطفل ، وبالتالى فى مستوى الحاجة إلى الإنجاز عنده . وناقشنا فى الفصل الثانى أنه قد يكون الإصلاح البروتستانتى فى أوربا فى القرنين السادس عشر والسابع عشر — وهى الفترة التى احتج فيها كثير من المسيحيين ضد الكنيسة الكاثوليكية القوية ومركزها روما ، وأسسوا طوائف الإصلاح — هو سبب التغير الذى حدث فى أساليب تربية الطفل ، والتى زادت من الحاجة إلى الإنجاز ، وبالتالى أدت إلى ظهور الثورة الصناعية .

ويعتبر هذا التفسير مقنعا تماما من الناحية المنطقية ، حيث أدى الاصلاح البروتستانتى إلى ظهور النمط الأسرى الذى يوجد فيه أبناء ذوو الحاجة عالية إلى الانجاز ، وآباء يتمتعون بمستويات عالية من التفوق ، ويشجعون الأداء العالى لأبنائهم ، ولا يفرضون سلطتهم القوية عليهم .

وقد يقال إن ثمة أديانا أخرى مثل الهندوسية أو البوذية تركز اهتمامها على قيم الوالدين التى لا تنتج حاجة عالية إلى الانجاز لدى الأطفال ، فعلى سبيل المثال تقول التعاليم الهندوسية : إن الاهتمام بالانجازات الدنيوية يعتبر ضلالا ووهما . وبناء عليه نستطيع القول بأنه من المشكوك فيه أن يعتبر الوالدان الهندوس المستويات العالية من أداء أبنائهم امتيازاً أو يظهرون غبطة وسعادة لانجازاتهم .

هذا ويمكن عمل دراسة تحليلية لأديان العالم العظيمة ، الأخرى ، وقد يتضح من مثل هذه الدراسة أن المسيحية — خاصة فى شكلها البروتستانتى — تنمى الاتجاهات أو القيم المرتبطة بتنمية الحاجة العالية إلى الانجاز . كما قد يكون من السهل أن نستنتج أن المسيحية البروتستانتية كانت مسئولة إلى حد كبير عن ظهور التحسينات العظيمة التى حدثت فى التنمية الاقتصادية فى كل مكان من العالم فى وقتنا الحاضر .

وعلى أية حال فالمشكلة أكثر تعقيداً من هذ التصور ، إذ قد نتصور أن الوالدين البروتستانت يتصرفان بطرق معينة بسبب معتقداتها الدينية ، ولكن السؤال الملح هو : هل نستطيع أن نثبت ذلك وبالحقائق؛ أو أن نثبت أن لدى أبنائهما حاجة إلى الإنجاز أعلى من غيرهم؟ وهل يختلف الوالدان البروتستانت حقيقة عن الكاثوليك فى اتجاهاتهما فيما يتعلق بالحياة وتنشئة الطفل ؟

لا يمكن أن تكون الإجابة عن هذه الأسئلة عن طريق المنطق ، أو العقيدة الدينية . وإنما يجب أن تكون عن طريق التجارب والملاحظة فقط. ولقد تم عمل مقابلات فى الولايات المتحدة مع أمهات وآباء من خلفيات طبقية واجتماعية مختلفة ، وأظهرت الاختبارات الأولية أن البروتستانت يفضلون استقلال أطفالهم المبكر وإجادتهم لمهارات معينة ، وذلك أكثر مما تفعل الجماعات الكاثوليكية العديدة .

وعلى أية حال لا تظهر الاختبارات الحديثة نفس الفرق الواضح بين البروتستانت والكاثوليك ، وخاصة أن نتائج الاحتياجات الأولى قد تكون متأثرة بحقيقة أن الجماعات الكاثوليكية كانت مكونة حينئذ من المهاجرين الذين لم يكونوا متأثرين كلية ببيئتهم الاجتماعية الجديدة .

كما توضح هذه الاختبارات الحديثة أن الكاثوليك من الطبقات الاجتماعية الدنيا أقل تأثراً بالتوكيد الأمريكى على الإنجاز ،ولكن تتأثر الطبقات المتوسطة من الكاثوليك بقيم الإنجازات الأمريكية وذلك بقدر تأثر الجماعات الأخرى.

وبالإضافة إلى هـــذا أوضحت هـذه الاختبارات معارضة الوالدين البروتستانت للسلطة أكثر من غيرهما من الآباء ، وذلك بطريقتين هما : أنهما يؤكدان أكثر على أهمية معرفة الفرد الذى يدرس ويكتشف بدون

مساعدة من الآخرين ، كما أنهما يعتقدان فى ضرورة وجود الأطفال بعيدين عن والديهم فى أغلب الأحوال .

كما أجريت دراسة سنة ١٩٥٢ وكان من نتائجها أن المعاهد البروتستانت خرجت من العلماء المبرزين أكثر مما خرجت المعاهد الكاثوليكية فى الولايات المتحدة(بالنسبة لعدد التلاميذ المقيدين فى كل من المعاهد). وثمة دراسة أخرى أوضحت اعتقاد البروتستانت فى قيمة التخطيط والإنجاز أكثر من الكاثوليك الذين يميلون إلى الاعتقاد فى القضاء والقدر . وتكمن الصعوبة فى هذه الدراسات فى أن نتائجها تشير إلى الدرجة التى قد تأثر بها البروتستانت والكاثوليك عن طريق اتجاهات الإنجاز الأمريكية أكثر من إشارتها إلى درجة تأثرهم بالخلافات الدينية بينهم . فمثلا كان الكاثوليك الذين وصلوا منذ وقت حديث إلى الولايات المتحدة فى الغالب أقل تعليما ، وبذلك قد يكون تأثرهم بالاتجاهات الأمريكية أقل . ومانحتاج إليه إذن هو إجراء دراسة فى بلد لا توجد فيه هذه الاختلافات الدينية . وألمانيا هو ذلك البلد ، حيث وجد كل من البروتستانت والكاثوليك معاً منذ عهد الإصلاح الدينى ، أى منذ ثلاثمائة سنة . ولكل من المجموعتين خلفيات متشابهة ، وتوزيعهم متساو بين الطبقات الاجتماعية ، ولا يعتبر أى منهما الآن ضحية للتعصب الاجتماعى . وبناء عليه جمعنا بيانات عن الاختلافات فى الاتجاهات عند كل من البروتستانت والكاثوليك فى ألمانيا .

وكان من النتائج عدم وجود فرق فى متوسط الاتجاهات نحو تدريب الأطفال على الاستقـــلال ، وذلك عند كل من الأمهات البروتستانت والكاثوليك .

وعلى أية حال تشبه الأمهات الكاثوليك فى ألمانيا أمثالهن فى الولايات المتحدة فى التأكيد على أهمية القدر أكثر من التخطيط . والسؤال هو : لماذا

إذن يركزن على تدريب الأطفال المبكر على الاستقلال مثل ما تفعل الأمهات البروتستانت ؟ ويمكن أن نستخلص من الدراسات والتجارب أن الكاثوليك الألمان يفقدون بالتدريج الاتجاه الكاثوليكي التقليدى . وذلك كالكاثوليك المنتمين إلى الطبقة الوسطى فى الولايات المتحدة .

ومن الممكن أن نقرر نتيجتين على أساس الدراسة الموجزة الخاصة بالتضاد أو المقابلة بين قيم الكاثوليك والبروتستانت وأساليبهم فى تربية الطفل. وهاتان النتيجتان هما :

١ — توجد لدى الكاثوليك الأكثر تقليدية بعض القيم والاتجاهات التى قد تكون مرتبطة بالحاجة الأدنى إلى الإنجاز .

٢ — فقدت الجماعات الأخرى من الكاثوليك، كما هى الحال فى الولايات المتحدة وألمانيا بعض هذه القيم التقليدية نحو الإنجاز .

وإذا كانت الكاثوليكية ، قد ارتبطت بالاتجاهات التى تنمى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز فإنها اليوم تعتبر مجموعة مركبة من الجماعات الاجتماعية ، البعض منها تقليدى ، والبعض الآخر عصرى النظرة .

الدين والطبقة الاجتماعية :

تختلف الفروق فى مستويات الحاجة إلى الإنجاز بين البروتستانت والكاثوليك إلى حد كبير ، ويبدو أنها تعتمد على الطبقات الاجتماعية التى ينتمون اليها ، وذلك سواء مارس الكاثوليك دينهم بإخلاص أم لم يمارسوه. وكذلك على نوع الطوائف البروتستانتية فى المجتمع. ومن الممكن أن نستخلص أنه فى العينات الممثلة تمثيلا حقيقيا للكاثوليك والبروتستانت قد يكون لدى البروتستانت معدل أعلى نوعا ما فى مستوى الحاجة إلى الانجاز ، حيث إن

الكثيرين من الكاثوليك يعيشون فى مجتمعات ذات اتجاهات وقيم تقليدية . إذ أظهرت الدراسة على عينة من الأبناء الكاثوليك فى الولايات المتحدة المنحدرين من خلفيات إيطالية وكندية فرنسية أن معدل الحاجة إلى الإنجاز لديهم أدنى من المعدل الذى سجله الأبناء البروتستانت فى الولايات المتحدة . ولقد كان ٦٧ ٪ من الكاثوليك ينتمون إلى طبقات اجتماعية دنيا مقابل ٥١ ٪ فقط من البروتستانت . والسؤال المطروح هو : هل يوحى هذا بأن اغلب الكاثوليك ينحدرون من جماعات طبقية اجتماعية دنيا لأن عقائدهم الدينية تؤدى إلى الحاجة المنخفضة إلى الانجاز ؟ أو هل لدى الأبناء الكاثوليك حاجة أدنى إلى الإنجاز لأنهم ينتمون إلى جماعات مهاجرة ، لذا فهم من طبقة دنيا ؟ على أننا إذا قارنا بين الأبناء البروتستانت والأبناء الكاثوليك من نفس الطبقة الاجتماعية لوجدنا أن الكاثوليك حصلوا على نتيجة أعلى فى حاجاتهم إلى الإنجاز . كظهر من بحث عينة ممثلة للسكان الأمريكيين أن الكاثوليك حصلوا على نتائج فى الحاجة إلى الإنجاز أعلى من الآخرين وينطبق هذا على وجه الخصوص على الكاثوليك الذين لا يترددون على الكنيسة بانتظام . وعلى الرغم من هذا يمكن تقرير نتائج معينة ، منها أن مستوى الجماعات الكاثوليكية التقليدية مثل الكنديين الفرنسيين فى معدل الحاجة إلى الإنجاز أدنى من المعدل العام بين السكان البيض البروتستانت . أما الكاثوليك الذين يعتنقون قيم المجتمع الأمريكى ويتحركون إلى أعلى فى الطبقة الاجتماعية ، فلديهم حاجة إلى الإنجاز أعلى من عامة السكان البروتستانت البيض . ولكن الفروق ضئيلة جداً بصفة عامة ، وغالباً ما تعتمد كلية على طبيعة المجموعتين فى حالة مقارنتهما .

الحاجة إلى الانجاز بين اليهود :

إن القول بأن لدى اليهود حاجة عالية إلى الانجاز بسبب عقائدهم أمر قابل للجدل والنقاش . وتركز الديانة اليهودية على الكمال فى السلوك ، وعلى حاجة الأفراد فى السعى وراء فهم معنى العلاقة بين الرب والإنسان . وعلاوة على ذلك أظهرت دراسة لأسر يهودية أمريكية ، تفوقهم فى غرس الحاجة العالية إلى الإنجاز فى أبنائهم ، كما أنهم يقدمون مستويات عالية للتطلع لأبنائهم ، فتميل الأم لأن تكون ودوداً حانية بصفة عامة فى اتجاهها نحو ابنها ، كما أن الأب أقل من غيره من الآباء تزمتا فى استخدام سلطاته .

وتدعم البيانات المتاحة بقوة الرأى القائل بأنه يجب أن يكون لدى أولاد اليهود حاجة أعلى إلى الإنجاز . إذ يسجل اليهود فى الولايات المتحدة معدلات من الحاجة إلى الإنجاز أعلى من الكاثوليك أو الزنوج بصفة عامة وإن كانوا ليسو أعلى من البروتستانت. كما يعتبر اليهود الجماعة الكبرى الوحيدة التى لا ينخفض معدل الحاجة إلى الإنجاز بين طبقاتها الاجتماعية الدنيا . ويبدو أن تأثير الثقافة اليهودية الأمريكية بلغ حداً من القوة لأن يقاوم المؤثرات الناتجة عن الاختلافات فى الوضع الطبقى والتى تعتبر ذات أهمية بالنسبة لجماعات المجتمع الأخرى . وبلاشك فإن معدل الحاجة إلى الإنجاز بين اليهود أعلى منه عند عامة الناس فى الولايات المتحدة فى الوقت الحاضر .

القيم الدينية الأساسية :

لم يكن استعمال الألفاظ بروتستانت ، كاثوليك ، يهود مفيداً جداً فى دراستنا للقيم الأساسية المرتبطة بتنمية الحاجة إلى الإنجاز . فمن الواضح أنه من الضرورى دراسة كل دين من أجل الوصول إلى عناصره المرتبطة بالتدريب على الإنجاز . وقد نبدأ بالاتجاهات الدينية للطوائف داخل كل

الأديان التي كانت ناجحة على الخصوص في العمل التجاري . وكانت أصول الإصلاح الديني البروتستانتي فردية النزعة بالتأكيد ، وتعارض الكهنوتية القوية . غير أن هذه الاتجاهات قد قلت في كل من إنجلترا وألمانيا ؛ وذلك بسبب قوة التقليد الكاثوليكي الذي حدث في الكنائس البروتستانتية التي كانت كؤسسات بين الجيل القديم والجديد . ولقد وجدت روح الفردية في شكل قوى جدا بين بعض الطوائف البروتستانتية الصغيرة مثل الـ **Anabaptists** (١) في قارة أوربا أو الصحابيين (الكويكرز) ، وفيما بعد الميثوديين **Methodists** (٢) في إنجلترا الموحدين (٣) في الولايات المتحدة ومن العجيب أن هذه الطوائف البروتستانتية الصغيرة كانت عادة أكثر ثورية من الكنائس البروتستانتية الكبيرة ، كما أنها كانت مرتبطة على الأخص بنجاح العمل التجاري. وقد يكون من المفيد دراسة الخصائص الدينية لهذه الطوائف . إذ كانت كلها تقريبا تعارض السلطة التقليدية للكنيسة أكثر مما كانت تفعل الطوائف البروتستانتية الأكبر ، وكان الكويكرز أكثر الطوائف تطرفا ، لدرجة أنهم كانوا يعارضون في وجود أماكن مقدسة للعبادة (كنائس) وأكدوا على أهمية الاتجاهات الصوفية في المسيحية ، تلك الاتجاهات التي ركزت على الاتصال الروحي المباشر بين الفرد والرب . كما كان الميثوديين (أصحاب

---

(١) **Anabaptist** طائفة بروتستانتية نشأت في أوروبا بعد عام ١٥٢٠ وتميزت بالشروط القاسية التي وضعتها لعضوية الكنيسة وبإصرارها على إعادة تعميد البالغين ورفض عماد الأطفال .

(٢) اتباع الحركة الدينية الإصلاحية التي قادها في اكسفورد عام ١٧٢٩ تشارلز وجون ويزلي محاولين فيها إحياء كنيسة إنجلترا.

(٣) **Unitarians** طائفة مسيحية ترفض التثليث وتقول بالتوحيد (المترجم) .

الطرق) ينتمون إلى حد ما إلى هذا النموذج . ولم يكن هذا النوع من التصوف مقصورا على أفراد قليلين ، كما أنه لم يرفض النشاطات غير الدينية .

وقد يعتبر نجاح تلك الطوائف الصوفية الدينية فى أعمال التجارة شيئاً عارضا ، ولكن المدهش هو وجود تشابه بين هذا النمط وبين ما هو فى الهند، على الرغم من أن التقاليد الدينية بها غير مسيحية ، ومختلفة تماما . ففى شمال الهند على سبيل المثال نجد أن أكثر الجماعات التجارية نجاحا هى طوائف الأقلية الدينية الصغيرة مثل الجين Jains والفشنافا من الهندوس والبارسيين(١) وتتصف كل هذه الجماعات الدينية — مثل طوائف الأقلية البروتستانت فى الغرب — بمعارضتها للسلطة الدينية التقليدية المتسلطة ، وهم فى هذه الحالة يعارضون البراهمانية الهندوسية .

وعدد الحالات المشابهة لذلك كثير . فمثلا كان نمو وارتفاع طبقة رجال الأعمال فى اليابان فى القرن التاسع عشر مرتبطا بشكل خاص من البوذية(٢) التى تعتبر أيضا شكلا من الصوفية الإيجابية ، وهى بالتأكيد فردية النزعة وتعارض كثيراً من أشكال التقاليد الدينية . كما أنها تؤكد على نمو حياة الشخص الجوانية . ورأى كثير من الكتاب أن ثمة تشابها بينها وبين الكويكرية الصحابية ولو أنها اختلفت معها فى خاصية حب السلام عند الكويكرز .

---

(١) البارسى Parsee زرادشى منحدر من أصلاب اللاجئين الفرس المقيمين فى بومباى وغيرها .

(٢) البوذية : ديانة نشأت من تعاليم بوذا القائلة بأن الألم جزء لا يتجزأ من طبيعة الحياة ، وبأن فى استطاعة المرء الخلاص منه بالتطهير الذاتى العقلى والأخلاقى . (المترجم)

وكان هـذا النوع من البوذية Zen Buddhism دين الساموراى Samurai (1) ـــ الطبقة العسكرية ،وهى الطبقة التى أنجبت القادة الاقتصاديين الجدد فى القرن التاسع عشر فى اليابان .

وإذا افترضنا أن سبب نجاح هذه المجتمعات التجارية هو المستوى الأعلى للحاجة إلى الإنجاز ، فمعنى هذا أن آراءهم الدينية متصلة بالمستوى الأعلى للحاجة إلى الإنجاز . وخلاصة القول أن الديانات الفردية النزعة المنظمة ، والتى يمثلها عادة شكل من أشكال التصوف ، لابد وأن تكون مرتبطة بالمستويات العالية إلى الحاجة إلى الإنجاز .

العوامل الأخرى المؤثرة فى مستويات الحاجة إلى الانجاز :

هناك عوامل أخرى تؤثر فى الحاجة إلى الإنجاز بطريقة غير مباشرة أكثر منها بطريقة مقصودة أو مباشرة ،كما تعمل بعض الاتجاهات. وسنناقش تلك العوامل تحت ثلاثة عناوين هى : جسم الإنسان ، والأسرة ، والمناخ .

جسم الانسان :

سبق أن ذكرنا أنه لا يمكن تفسير التغيرات السريعة نسبياً فى مستويات حاجة الجماعة إلى الإنجاز بالملامح الفيزيقية والسلالية . وعلى الرغم من ذلك تبين من أحد الاختبارات أن الحاجة إلى الإنجاز مرتبطة إيجابيا بذوى الأجسام الفتية والعضلات القوية ، كما أنها مرتبطة سلبيا بنحاف وضعاف الأجسام . وقد تعنى هذه النتيجة ببساطة أنه من المحتمل أكثر أن يحصل ذوو الأجسام القوية على خبرات ناجحة مبكرة تقوى بالتالى من دافع الإنجاز لديهم ،

---

(1) الساموراى - طبقة المحاربين الارستقراطية اليابانية . (المترجم) .

كما قد تعنى أيضاً أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يكونون أكثر نشاطا، ولذا تنمو أجسامهم وتقوى عضلاتهم . وعلى أية حال فإن بناء الجسم الانسانى لا ينتج دافعية الإنجاز ، ولكنه من المحتمل أن يكون أحد الظروف البيئية التى تساعد على تحديد حصول الفرد على دافع إنجاز قوى أم لا .

الأسرة :

ما هو نوع البناء الأسرى الذى يمكن أن يعمل أكثر من غيره على تنمية الحاجة إلى الإنجاز ؟ ليست الاجابة عن هذا السؤال بالأمر اليسير ، إذ يصعب التعميم بهذا الخصوص ، حيث إن للأشكال الأسرية معانى متباينة فى الثقافات المختلفة . فمن المحتمل على سبيل المثال أن يكون لدى الطفل الأكبر فى الأسرة الأمريكية حاجة أعلى إلى الإنجاز ، لأنه يمكن للوالدين أن يهيئاه ويوجهاه لمستويات عالية ، كما يمكنهما أن يكونا أكثر حنانا وعطفا مع طفل واحد عنه مع أطفال عديدين .

هذا فى الوقت الذى توضح فيه عينتنا الدراسية على تلاميذ من الهند أن الأطفال الأصغر هم ذوو الحاجة الأعلى إلى الانجاز . وقد يكون ذلك أيضا فى اليابان ، حيث إن لدى الأطفال الأصغر استقلالا وتدريبا على الانجاز أكثر . كما أنهم يتركون البيت ويصبحون رجال أعمال ، فى حين يظل الابن الأكبر فى البيت استمراراً للتقاليد الأسرية .

ومن المحتمل أن تكون الأشكال الأسرية التى يكون الأب فيها غائبا عن الأسرة ويعيش الابن مع أمه أكثر الأشكال الأسرية تأثيراً فى الانجاز.

وتوضح معلوماتنا عن القبائل البدائية ارتباط الأسرة التى يتغيب فيها الأب بالحاجة المنخفضة إلى الانجاز . وثمة برهان آخر لتأكيد هذه التفسير ، نجده فى الدراسات التى أجريت فيما بعد ، وهو أن الناس فى الولايات المتحدة

يكونون دائما ذوى حاجة منخفضة إلى الانجاز إذا ما تفككت أسرهم ، بسبب الطلاق ، أو موت الوالدين .

وتدعم هذا التفسير كذلك المعلومات الخاصة بنماذج الأسرة بين الطبقات الدنيا من الزنوج الأمريكيين ، والمعروف عنهم أنهم منخفضو الحاجة إلى الانجاز . وعلى أية حال توضح البيانات الخاصة بتركيا ارتباط غياب الأب بالحاجة الأعلى إلى الانجاز .

والسؤال هو : أليست هذه النتائج هى عكس نتائجنا الأخرى ؟ .

إنه من الضرورى أن نذكر أن الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز يمكن أن تحدث بطرق عديدة ، وذلك مثلا عن طريق الأم التى تفسد ابنها ، أو عن طريق الأب الذى يكون متسلطاً وجامداً للغاية . وعلى ذلك تعتبر الأسرة التركية مثالا للنوع الثانى ، حيث لا تنمو لدى الطفل حاجة عالية إلى الإنجاز ، لأن والده المتسلط يتسبب فى جعله معتمداً على نفسه للغاية ، وينمى إبعاد الطفل فى تركيا عن تأثير والديه حاجته إلى الإنجاز ما دام الفصل بينهما لا يتم مبكراً جداً لدرجة تجعله يتمسك بأمه كثيراً .

المناخ :

نتساءل فى النهاية هل هناك سبب للاعتقاد فى أن المناخ يشكل الحاجة إلى الإنجاز ؟ ويجب أن نذكر أن التغيرات فى مستوى الحاجة إلى الإنجاز فى الدول الحديثة ، وربما أيضاً فى الدول القديمة ، حدثت بسرعة فائقة ، وبدرجة يمكن تفسيرها للتغيرات المناخية . وعلى أية حال قال الجغرافى الأمريكى الزورث هنتنجتون : إن الناس الذين يعيشون فى مناخ معتدل يكونون أحسن صحة وأكثر نشاطاً من غيرهم . كما أعتقد أن أكثر الظروف المناخية استثارة

هى عندما يكون معدل درجة الحرارة ٤٠ درجة فهرنهيتية تقريباً (٤ درجات مئوية) فى الشتاء و ٦٤ فهرنهيتية (١٨ درجة مئوية) فى الصيف، وأن يكون الطقس دائم التغير، ولكن بغير تطرف. ولقد صنف العالم فيما بعد إلى أقاليم مختلفة على أساس هذه العوامل، وكان قادراً على تحديد أقاليم معينة ذات طاقة عالية وأخرى ذات طاقة منخفضة. ويبدو أن المدنيات القديمة والحديثة المتقدمة حدثت بصفة عامة فى الأقاليم التى حددها هنتنجتون ووصفها بأنها ذات الطاقة المناخية العالية.

ولقد تم اختبار نظرية هنتنجتون فيما يتعلق بالحاجة إلى الإنجاز؛ وذلك عن طريق دراسة المناخ فى بيئات القبائل البدائية التى لدينا تقديرات ونتائج عن الحاجة إلى الإنجاز فيها، فتطابق نتيجة دراستنا مع ما قالت به نظرية هنتنجتون من أن الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر شيوعا فى المناطق ذات المناخ المعتدل، وأن أعلى معدل لمستوى الحاجة إلى الإنجاز يحدث بين القبائل التى تعيش فى مناخ معدل درجة الحرارة السنوية فيه ما بين ٤٠ و ٦٠ درجة فهرنهيتية (٤و١٥ درجة مئوية). وكلما اشتدت درجة الحرارة انخفض مستوى الحاجة إلى الإنجاز، حتى يصل إلى أدنى نقطة فى المناخ الاستوائى، حيث يقع معدل درجة الحرارة السنوى بين ٧٥ و ٨٥ درجة فهرنهيتية (٢٤ و ٢٩ درجة مئوية).

وأكثر من ذلك فإنه كلما مالت درجة الحرارة إلى البرودة انخفض مستوى الحاجة إلى الإنجاز ولو أنه لا يمكن اختبار ذلك الميل بدقة، حيث إن أربع ثقافات فقط فى دراستنا هى التى تعيش فى مناطق معدل درجة حرارتها السنوى أقل من ٤٠ درجة فهرنهيتية (٤ درجات مئوية). كما أن كل الثقافات ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز — وعددها ٢٥ ثقافة ما عدا اثنتين فقط

(اليوروبا Yoruba فى أفريقيا[1] و Ifaluk فى جنوب الباسفيك) — تعيش فى مناطق تتباين درجة الحرارة فيها على أساس يومى أو فصلى بمعدل ١٥ درجة فهرنهيتية (٨ درجات مئوية) ولكن هذا التباين الكبير فى درجة الحرارة لم يكن موجوداً فى نصف الثقافات ذات الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز .

ويظهر معدل سقوط المطر نفس التأثير العام . وغالبا ما تعيش الثقافات ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز فى مناخ جاف نسبياً ، فى حين تعيش ذات الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز فى مناطق غزيرة المطر . وهكذا فإن النمط العام واضح تماما ، إذ ترتبط الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز بالمناخ المدارى الذى يعتبر حاراً رطباً ، وباختلاف قليل فى درجة الحرارة . كما ترتبط الحاجة العالية إلى الإنجاز بالمناخ المعتدل الجاف فى مناطق أرضها فقيرة ، وظروف الإنبات الزراعى فيها ليست مثالية .

والسؤال الآن : هل يمكن أن نستخلص إذن أن تفسير هنتنجتون صحيح ؟ بمعنى أن الظروف المناخية تجعل الناس أكثر نشاطا واهتماما بالإنجاز ؟

ربما قد نصل إلى هذه النتيجة ، ولو أن قبائل اليوروبا مستثناة من ذلك الحكم ، فلديهم مستوى من أعلى مستويات الحاجة إلى الإنجاز التى تم تسجيلها .

وقد يكون المناخ مرتبطا باحتمالات النجاح ، إذ أن احتمال النجاح فى المناخ البارد قليل جداً ، لأن على الناس أن يكافحوا من أجل البقاء ، أما فى

---

(١) اليوروبا : شعب زنجى يقيم فى ساحل أفريقيا الغربى (المترجم)

المناخ الاستوائي حيث تسهل المعيشة ، أو حيث يمكن التقاط الطعام أو سهولة الزراعة ، فإن احتمالات النجاح عالية جداً ، وعادة ما تكون فرص النجاح المعتدلة فى الأقاليم المناخية التى على الانسان أن يكافح فيها إلى حد ما من أجل البقاء ، وكما ذكرنا سابقا مع لعبة الطوق فإنه يمكن القول بأن الحاجة إلى الانجاز أكثر استثارة عند ذوى الاحتمال المتوسط للنجاح .

ولكن سيكون من الصعب اختبار هذه الفكرة والتأكد من صحتها ، إذ كيف يمكننا أن نبرهن على أن المناخ المعتدل يجعل الناس يفكرون فى الانجاز .

ولماذا لا يدفعهم مثل هذا المناخ إلى التفكير فى الحب أو الحرب ؟ قد تكون الصلة بين المناخ والحاجة إلى الانجاز غير مباشرة وغالبا عارضة . فعلى سبيل المثال يؤثر المناخ فى الترتيبات الخاصة بحياة الأسرة ، ويؤثر ذلك بالتالى فى أساليب تنشئة الطفل التى تشكل الحاجة إلى الانجاز . هذا ويجب أن نكون حذرين فى نتائجنا التى نطلقها عن تأثيرات البيئة فى مستوى الدافعية وإن كانت تبدو هذه النتائج معقولة جداً .

وتدور الفكرة العامة فى هذا الفصل حول اعتبار العوامل البيئية تفسيرا معقولا وسبباً لدافعية الانجاز . وتوضح معلوماتنا أن الأحداث الخارجية تؤثر فى مستويات الدافع بقدر تأثيرها فى الأسرة ، خاصة فيما يتعلق بقيم وأساليب الآباء فى تنشئة الطفل . ويمكن القول بأن التاريخ سجل لأحداث متعاقبة غير مقصودة ، وأن القادة يحاولون الوصول إلى أهداف معينة ؛ ولكن الأحداث اليومية التاريخية هى فقط التى تشكل المستقبل بطريقة غير

مباشرة ، كما تؤثر فى عقول الناس ، و قيم وأساليب الوالدين الذين يربون الجيل القادم .

وقد تعتقد الأمة أنها أنجزت شيئا ما ، وقد يتصرف معظم البالغين من مواطنيها على أساس من هذا الاعتقاد ، ومع هذا فقد يكون لمثل هذه المعتقدات والأفعال تأثيرات فى دوافع وقيم الجيل القادم بحيث تبطل أو تغير من الأشياء التى فكروا أنهم حققوها .

الفصل التاسع

التعجيل بالنمو الاقتصادي

وصل تحليلنا لنتيجة معقولة ، فاكتشفنا وجود عوامل سيكولوجية معينة تحدث التنمية الاقتصادية ، وعرفنا أن تلك العوامل تزيد من مناشط الأفراد فى المجتمع خاصة بين طبقة المنظمين ، كما أنها تنبع من معتقدات معينة ومن أساليب تنشئة الطفل فى الأسرة ، واكتشفنا أيضا أن بعض الأمثلة العظيمة للتفكير الإنسانى كانت فقط تبصرات ومؤشرات محددة للظواهر العامة .

ويمكن فهم الصلة التى رآها ماكس فيبر — على سبيل المثال — بين الإصلاح الدينى وتطور الرأسمالية على أنها مجرد حالة واحدة من حالات الزيادة العامة، فى الحاجة إلى الإنجاز ناتجة عن تغير فى أساليب التفكير . كما ينظر أيضا لدافع الربح لذى شجعته كثيراً النظرية الماركسية على أنه مجرد اسم آخر لدافع الإنجاز ، كما أسهمت الرغبة فى الكسب فى حد ذاتها إسهاماً قليلا جداً فى إحداث التنمية الاقتصادية فى الوقت الذى أسهمت الرغبة فى الإنجاز إسهاماً كبيراً جدا . ومن الممكن أن تكون نفس الرغبة هى التى أعطت مثل هذه الدافعة لقيادة الطبقة وسطى الدنيا فى الحزب الشيوعى الروسى، وكذلك الطبقة الوسطى من الرأسماليين الذين انتقدوهم بشدة .

وتتغير وجهة نظر التاريخ كلية عندما تفهم أهمية دافع الإنجاز . إذ كان الاعتقاد السائد لمدة قرن من الزمان أن البيئة تشكل الإنسان وتتحكم فيه ، سواء كانت البيئة الطبيعية أو الاجتماعية. وفى اعتقاد ماركس أن ظروف عمل

الإنسان هى التى تشكل نفسيته . فلقد اعتقد العلماء الاجتماعيون — على مر مئات السنين — أن الإنسان انعكاس لمجتمعه ، حتى إن المؤرخ الانجليزى أرنولد توينبى ركز اهتمامه وبراهينه على التغييرات البيئية ، وإن كان يوافق على أن الاتجاهات العقلية يمكنها خلق تغيرات داخلية .

وقد تساعد دراستنا لأهمية دافعية الإنجاز على إحداث التوازن، أى تغيير النظرة إلى الانسان على أنه صانع البيئة ، وفى نفس الوقت نتاج لها . ويجب أن نعطى تفكيرنا بعداً جديداً وندخل فى الاعتبار دوافع الإنسان التى تتأثر بالتغير البيئى أو النظام الاجتماعى . فالهزيمة فى معركة تحدث تأثيرا عند ذوى الحاجة المنخفضة إلى الانجاز مختلفاً عنه لدى ذوى الحاجة المرتفعة . وعلى سبيل المثال يؤدى التعصب الاجتماعى للولايات المتحدة إلى استجابة قوية عند اليهود ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز ، فى حين لا يؤدى إلى ذلك بين طبقات الزنوج الدنيا ذوى الحاجة المنخفضة إلى الانجاز .

كما تعتبر البيروقراطية التى تتم على يدى ذوى الحاجة العالية إلى الانتماء . (كما هى الحال فى تركيا أو إيطاليا) نوعا مختلفا عن تلك البيروقراطية التى تتم على أيدى ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز (كما هى الحال فى الولايات المتحدة أو ربما بولندا) .

هذا ويجب أن تعاد كتابة التاريخ على الأقل ، وإلى حد ما ، على أساس ما يرغب الشعب أن يفعله ، أو الأمور التى يركز اهتمامه عليها .

وما يجب أن يوضع اليوم فى الاعتبار أكثر من غيره هو الحاجة إلى الاسراع بالتنمية الاقتصادية فى الدول الفقيرة اقتصادياً فى العالم ، على أنه يمكن لأولئك الراغبين فى معرفة ماذا يفعلون فى بلدهم استعمال أساليب وطرق هذا الكتاب ، وذلك لتطبيق العوامل السيكولوجية ذات الأهمية الكبرى محلياً .

ويجب أن تكون مقترحاتنا في هذا الشأن عامة ، لأننا لا نضع في الاعتبار دولة معينة ، كما أن هذا هو عمل عالم النفس الذى لا يطلع على ما كتب عن سياسات الحكومة والخبرات الواسعة الخاصة بها للإسراع بالتنمية الاقتصادية .

والسؤال الهام هو : ما هى الأهداف السيكولوجية اللازمة للخطط والسياسات من أجل التعجيل بالتنمية الاقتصادية ؟ وتتمثل الاجابة على ذلك فى محاولة الحكومة :

١ — أن تحطم الروابط مع التقاليد ، وأن تضع قيما جديدة وتنميها .

٢ — أن تزيد من الحاجة إلى الانجاز .

٣ — أن تعمل على توزيع مصادر الحاجة إلى الانجاز توزيعا أفضل.

وعلى الحكومة أن تحاول تحقيق تلك الأهداف فى الوقت الذى لا تسمح فيه بانخفاض فى الحاجة إلى الانتماء وزيادة فى الحاجة إلى القوة ، وذلك إذا ما أرادت أن تجعل من التنمية عملية ميسرة وممكنة . وبهذا و يمكن أن نناقش بعض الخطط العامة المقترحة لمساعدة التنمية الاقتصادية ، وأن نفسر هذه الخطط على أساس من معرفتنا السيكولوجية .

غرس الاتجاهات والقيم الجديدة :

تنمو الدول التى تؤكد فى حكاياتها للأطفال على ضرورة أن يكون سلوك الأفراد تقليديا ببطء أكثر من غيرها .

ومن المحتمل جدا أن يكون تقويم المديرين التنفيذيين فى الدول المتقدمة للناس قائما على أساس أدائهم للعمل أكثر مما هو قائم على أساس وضعيتهم

التقليدية ، ولذلك فإنهم يثقون فى الغرباء من جهة العمل. والسؤال هو : كيف يمكن أن نزيد من احترام هؤلاء الغرباء ؟ وكيف يمكن إحلال الأساليب التقليدية للمجتمع بمعايير جديدة وبأكثر سرعة .

ويجب أن نفهم أنه من الضرورى إحلال المعايير التقليدية بمعايير جديدة، وثمة مناقشة غير واقعية للغاية عن حياة الفلاح التقليدية والاعتقاد فى إقناع الناس ورضاهم ببساطة الحياة ، مع أنهم توصلوا إلى الثقافة المادية المتقدمة . ونحن نعرف بحكم خبرتنا أن الناس المتخلفين الذين لهم صلة بالثقافات المتقدمة يرغبون فى التغيير ، إذ إنهم لا يحبون أن يظلوا فقراء خاصة مع وصول التكنولوجيا الحديثة لهم لجأ ، كما أنها ستفاجىء كل قرى الفلاحين فى العالم .

وإذا أراد الناس الاستفادة بمزايا وفوائد الثقافة المادية المتقدمة فإن عليهم أن يقبلوا كثيرا من القيم والأنماط الثقافية الحديثة . وتصبح وسائل الوصول إلى مستوى اقتصادى أعلى ممكنة ، وذلك بعد تقبل الناس للحاجة إلى التغيير فى القيم والاتجاهات .

وتعتبر زيادة وسائل الاتصال ضرورة أولى لإحداث هذا التغيير، وذلك مثل زيادة الطرق ووسائل النقل العام الرخيصة ، والكهرباء ، والراديو ، والتليفونات ، والصحف ، أو حتى الخطب العامة عندما لا تتوافر الوسائل الأخرى .

ولكى يتعلم الناس المعايير الجديدة يجب أن يكون هناك شكل من أشكال الاتصالات لتقديم المعايير لهم ، وإن كان الاتصال وحده ليس كافياً .

والسؤال الرئيسى المطروح هو : ما هو السبب الذى يحمل الناس على تغيرهم من القيم والمعايير القديمة بقيم ومعايير جديدة .

وقد يبدو كثير من الأفكار الحديثة ، وكأنها تعارض الدين مباشرة ، أو سلوك الأسرة التقليدية . وقيل كثير من الحكايات والقصص عن قلق الأم الفلاحة التى تأخذ طفلها المريض إلى الطبيب لأول مرة ، وكيف تتردد أكثر على المعالج القبلى . وتخاف أن تكون بترددها على الطبيب بطفلها تضر به وإنها ستكون ضحية لثأر الأرواح لأنها لا تتبع عادات المجتمع القديمة ، وقد تلجأ فى النهاية إلى التردد على الاثنين أى الطبيب والمعالج القبلى .

وتكون مقاومة الناس المتخلفين للتحديث قوية ، وخاصة إذا ما كان ذلك يمس بقيمهم الأساسية . والوسيلة الأساسية للتغلب على هذه المقاومة هى عن طريق حملة دعائية ، إذ يجب استعمال وسائل الاتصال ، كالراديو ، والخطب ، والصحافة ، لإعلام الناس وإعدادهم للتغيير . وقد يسأل سائل : ما هو مصدر الحماسة لعملية التحديث إذا كانت التقاليد ضدها ؟ ويأتى التحمس جزئياً من رغبة الأفراد فى إرضاء وإشباع مطالبهم الجديدة ، ولكن يأتى معظمه من الشعور بالفخر القومى ، أى من رغبة الدول المتخلفة فى أن تكون متساوية مع غيرها من الدول . وتكون الشيوعية فى أجزاء كثيرة من العالم مصدرا للحماسة إذ أنها تعارض التقاليد (خاصة ما هو متصل منها بالدين) وتدافع عن التحديث والتصنيع فى كل دولة . وبالإضافة إلى القومية والشيوعية كان العديد من الحركات السياسية ذا أهمية بهذا الخصوص ، كما كان الدين كذلك . فعلى سبيل المثال ساعدت البعثات التبشيرية البروتستانتية على إحداث تغير فى أجزاء كثيرة من العالم ، كما يعملون الآن بين الهنود فى ولاية بالمكسيك . إذ أن هدفهم الأول دينى ، ولكنهم قدموا أفكارا جديدة وكثيرة عن الصحة ، والتعليم ، والأمانة ، وعادات العمل الطيبة ، التى تسهم فى الاقتصاد والتنمية الاجتماعية .

إن القيمة السيكولوجية لمثل هذه الحركات الدعائية هى فى مساعدتها فى

إعطاء الأمان العاطفى لأولئك الذين كان تحطيم المعتقدات وطرق الحياة التقليدية سببا فى جعلهم غير سعداء . وتمثل هذه الحركات نوعا جديدا من السلطة ، فهى ضرورية ، ويجب دعمها بشكل يكون مرضيا للوطن .

وثمة سؤال آخر : هل هناك طرق أخرى محددة لمساعدة الناس على الأخذ بقيم واتجاهات جديدة ؟

أولا : يعتبر الرأى العام الذى تعبر عنه الصحافة الحرة ، التى لا تسيطر عليها الحكومة أو تسيرها ، من الطرق الهامة فى نقل المعايير الجديدة ، إذ تساعد الجرائد فى نقلها وبطرق كثيرة . فعلى سبيل المثال يمكن نشر الأساليب والمعاملات التجارية غير الأمينة بالصحف ، وبذا يلقى الشخص المذنب استنكارا واستهجانا من المجتمع . والشرط المثالى لأن تكون الصحافة حرة هو فى أن تهاجم الكسب غير المشروع والفساد حتى ولو كان ذلك على أعلى مستوى حكومى . وتوجد الأخلاقيات فى معاملة الغرباء عندما لا يكون الناس راغبين فى أن يكونوا غير أمناء خوفا من الازدراء والخزى العام .

ثانيا : والطريقة الثانية للتغلب على التقاليد وتقديم معايير جديدة فى المجتمع هى من خلال مساواة المرأة بالرجل وإعطائها حقوقها . وتشير الحركة السياسية القومية من أجل مساواة المرأة فى بلد ما إلى تقدم الدولة وتحديثها وعادة ما تكون النساء أكثر تقليدية فى قيمهن ، ولكنهن اللائى يربين الجيل القادم . ولذا يجب التأثير فيهن عن طريق الصحف والراديو من أجل الأخذ بمعايير جديدة ، وذلك إذا ما أريد للأطفال أن يشبوا تبعا لأسلوب الحياة الجديد . ويفهم الشيوعيون أن الطريقة الوحيدة لتحطيم التقاليد القديمة وغرس قيم جديدة هى فى خروج المرأة من المنزل وضمها إلى القوة العاملة ، ففعلوا ذلك فى روسيا ، ويفعلونه الآن فى الصين . وهم يتصرفون بهذا الأسلوب لإحداث التغيرات السيكولوجية المرتبطة بالتنمية الاقتصادية .

ثالثا : يعتبر اللعب مع الجماعة طريقة هامة يتعلم الأطفال من خلالها

الاستجابة الطيبة لرغبات الآخرين . ومن الصعب إقناع المدرسين فى دول تقليدية كبيرة بأن اللعب مع الجماعة والعمل معها يعتبر من الملامح الهامة ، ليس فقط للتعليم ، ولكن أيضا للتنمية الاقتصادية .

وعلى أية حال فثمة بحوث كثيرة تبين أن تعليم الطفل الاستجابة لأفكار ورغبات الآخرين من خلال مناشط الجماعة يعتبر من العناصر الأساسية للديمقراطية السياسية والتنمية الاقتصادية .

ونتساءل فى النهاية : أى نوع السياسة الاقتصادية يمكن أن يغرس المعايير الجديدة وينميها أيهما أفضل على سبيل المثال لتنمية اقتصاد ما : نظام المصنع أم نظام التصنيع بالمنزل ؟ ويرغب عالم النفس فى معرفة أى نموذج للتنظيم أقدر على تحطيم القيم التقليدية . ويفضل عالم النفس نظام المصنع لأنه من السهل الاتصال بالعاملين فيه ، وذلك عن طريق الراديو والتليفزيون ، أو الخطب العامة .

وثمة سؤال آخـــر : ما هو الأفضل أن يتم : الاستثمار أولا فى أشكال تكنولوجية بسيطة كاستبدال المحاريث الخشبية أو عصا الحفر بمحاريث حديدية، ثم إدخال آلة أكثر تعقيداً وبالتدريج أم البدء بآلة معقدة مثل الجرار الذى يعمل بمحرك ؟

إذا وضعنا فى الاعتبار سيكولوجية هذا الموقف ، فإنه يمكن القول بأن الاستعمال الواسع الانتشار للمحركات يؤدى إلى إحداث التغييرات فى الاتجاه المطلوب بسرعة أكبر ، لأنه من الصعب الابقاء على المعتقدات التقليدية مع استعمال الآلة المعقدة . فالمرء يصنع الآلة ويستعملها ويقوم بعمليات صيانتها تبعا لقدرته فى أن يعمل ذلك ، ولكنه لا يعمل ذلك بسبب وضعيته المهنية

التقليدية . كما يمكن للمحرك الكبير أو الآلة ذات المحرك أن تعطى مجتمع الفلاحين إحساساً بأنه أقوى من الطبيعة ، ولم يكن هذا الإحساس لديه من قبل ، وخاصة عندما اكتشف قدرة الآلات المحركة فى أن تعمل طرقا وتمهدها ، واستطاعة الطائرات أن تقصر من المسافات ، أو حتى إمكانية مضخة المياه أن تغنى الانسان من حمله المياه باليد . ولا يستطيع الفلاحون بالطبع استعمال الآلات الحديثة وفى الحال للحصول على الاستفادة الكاملة منها ، إذ أنهم غالبا ما يفشلون فى تشغيلها تشغيلا سليما ، أو يكونون غير قادرين على إصلاحها ، ولكن الآلات تمثل عصرا جديدا ، فهى تساعد على تحطيم الأساليب الاجتماعية التقليدية ، كما أنها تنشر الاتجاهات التى تعبر بحق عن العصر الحديث . فقد تكون الكهرباء مثلا معلماً جديدا للقيم الجديدة بتشغيلها للمحركات ، وأكثر من ذلك تجلب المعلومات الجديدة من خلال الراديو وهو رخيص الثمن .

زيادة الحاجة إلى الانجاز :

يجب أن يتمثل اهتمام أى دولة ترغب فى نشر التنمية الاقتصادية فى رفع مستويات الحاجة للإنجاز بها ، ما لم تكن مستوياتها عالية بالفعل . ولكن كيف يمكن أن يتم ذلك .

لسوء الحظ أن مستوى الحاجة إلى الانجاز جزء من الثقافة الكلية ، أى جزء من الدين ونمط الحياة . وأكثر من هذا جزء من طريقة تنشئة الوالدين للأطفال . ويعتبر تغيير أساليب تنشئة الطفل فى ثقافة ما بأكملها أمرا مستحيلا فى الغالب . ولكننا قد نستعرض أمثلة قليلة ، حيث أمكن تغيير أنماط تنشئة الطفل ، وإن كان أغلبها تم بطريقة عارضة عندما كانت للأحداث الاجتماعية الكبرى تأثيرات واسعة فى الأسرة ، وبالتالى على

مستويات الحاجة إلى الانجاز . وثمة سؤال آخر هو : ما الذي يحدث في التاريخ ويكون سببا في إحداث التغييرات الكبرى في مستوى الحاجة إلى الانجاز .

يبدو أن هناك قوتين اجتماعيتين كبيرتين تعملان على ذلك : أولاهما الحروب، وثانيتهما التغيرات الشاملة في المذهب أو العقيدة. فقد يكون للحرب تأثير مفاجىء في الحاجة إلى الانجاز عن طريق الاطاحة بالآباء المتسلطين إذ تنقص سيادة الأب عندما يكون الآباء بعيدين عن البيت لاشتراكهم في الحملات العسكرية . وقد يكون هـذا العامل مفسرا على سبيل المثال لظهور النقص الكبير في مستوى الحاجة للإنجاز في دول مثل فرنسا وألمانيا بين السنوات ١٩٢٥ و ١٩٥٠ ، حيث نشأ جيل بأكمله من الأولاد بين سن السادسة والرابعة عشرة خلال حرب ١٩١٤ — ١٩١٨ وكان آباؤهم إما غائبين أو مقتولين . وقد يكون هؤلاء هم الذين وصلوا إلى أوضاع قيادية سنة ١٩٥٠ حينما كانت تجرى دراستنا للحاجة إلى الانجاز . وقد يحدث نفس الأثر إذا كانت مهنة الأب المتسلط تبعده عن المنزل لفترات طويلة من الوقت . والبحارة أحسن مثال على ذلك . وعلى أية حال فليس مجرد إبعاد الأب المتسلط كافيا لرفع الحاجة إلى الإنجاز . فإذا ترك الطفل وعمره أقل من ٦ سنوات على سبيل المثال فستكون النتيجة اعتماد الطفل على الأم، مما يؤدى — كما ذكرنا آنفاً — إلى انخفاض الحاجة إلى الانجاز .

وأما فيما يتعلق بأهمية التغيرات المذهبية قد أوضحنا أن الدين كان مرتبطا دائما بمستويات الحاجة إلى الانجاز . ثم إنه يجب أن تؤثر معتقدات الآباء في طريقتهم في تربية أطفالهم . وبالنسبه لفرض ماكس فيبر الخاص بربط البروتستانتية بالرأسمالية فقد أوضحنا الرابطة بين الارتفاع في مستوى الحاجة إلى الانجـاز والحركات البروتستانتية في التاريخ الانجليز : هذا ولقد

أجريت دراسة على قريتين فى المكسيك، كانت واحدة منهما قد غيرت ديانتها إلى البروتستانتية المسيحية ثمانى أو تسع سنوات من قبل ، وأوضحت تلك الدراسة أن الناس فى القرية التى اعتنقت البروتستانتية بدأوا يشعرون أنهم أعلى من الناس فى القرى المجاورة .وأنه كان لدى أطفال تلك القرية مستويات من الحاجة إلى الإنجاز أعلى من غيرهم فى القرية الأخرى .

ويبدو أن الاختلافات راجعة إلى تحولهم إلى البروتستانتية التى تؤكد على التعليم وأهميته ، وعلى المعايير العالية للتفوق .

وتستطيع نماذج معينة من الإصلاح العقائدى ، أو الاعتناق الدينى أن تزيد من الحاجـــة إلى الإنجاز . وليس من الضرورى أن تكون الحركة بروتستانتية ولو أن هناك عناصر فى البروتستانتية كحركة اعتراض تؤكد على الإنجاز والأخلاق أكثر من تأكيدها على المعتقدات والطقوس التقليدية .

وقد يؤدى التحول إلى العقيدة الشيوعية واعتناقها إلى إحداث نفس الأثر . وهناك ثلاثة نماذج من البراهين تدعم هذه النتيجة . أولا : تتضمن كتابات الشيوعيين — وخاصة دعايتهم — صوراً كثيرة متعلقة بالإنجاز فى كل من روسيا والصين .

ثانياً : يبدو أن لدى الجيل الأصغر فى روسيا حاجة إلى الإنجاز أعلى من الجيل الأكبر الذى فجر الثورة .

ثالثاً : يقوم البرهان الثالث على أساس حكايات الأطفال الروسية فى سنة ١٩٢٥ و ١٩٥٠ .

وكانت الزيادة فى مقدار الحاجة إلى الإنجاز من ١٩٢٤ إلى ١٩٥٠ بلاشك

بسبب العقيدة الشيوعية التى أكدت على المعايير العالية جداً للإنجاز لكل من الدولة وأبنائها من الشباب .

ويتمثل العامل الأساسى فى تأكيد الحركة العقائدية على إنجاز الفرد أكثر من اعتماده السلبى على قوى سلطوية لا يستطيع الفرد السيطرة عليها .

آثار التعليم على الحاجة للانجاز :

هناك من الحالات الفردية مايوضح أن للتعليم الأجنبى تأثيرات قد تساعد فى زيادة الحاجة إلى الإنجاز. فقد تلقى كثير من القادة فى الدول النامية على سبيل المثال دراساتهم فى مدارس الإرساليات البروتستانتية ، كما أن تعليم القادة الاقتصاديين والسياسيين — فى المناطق التى كانت تحت السيطرة البريطانية — كان انجليزياً ، وذلك فى صغرهم . وعلى أية حال لا تدعم المعلومات الحقيقية الموجودة الفرض القائل بأن نمط التعليم الغربى يزيد من الحاجة إلى الإنجاز . وربما يكون ذلك بسبب أن تأثيرات التعليم التى قد تؤدى إلى حاجة أعلى للإنجاز تحدث بعد أن تتكون الشخصية.خاصة وأن كلا من البحث والنظرية السيكولوجية تقول بأن المدة الأساسية لاكتساب الحاجة إلى الإنجاز هى مابين سن الخامسة والعاشرة . ونجد فى بعض الحالات أن المدارس ذات القيم الأجنبية قد تخفض من الحاجـــة إلى الإنجاز ؛ إذ حصل بعض الأبناء البروتستانت على درجات منخفضة جداً فى مقدار الحاجة إلى الإنجاز فى القرى المكسيكية التى أشرنا إليها آنفا.كما أظهرت الدراسة الخاصة بالهنود الأمريكيين فى الولايات المتحدة دلائل ذات تأثيرات ضارة مشابهة لذلك . إذ صنف الأطفال الهنود إلى ثلاث مجموعات : تمثل الأولى أولئك الذين يشاركون فى قيم الأطفال البيض ، والثانية أولئك الذين استمروا فى ممارسة قيم ثقافتهم الهندية ، والثالثة ذوى القيم المختلطة التي تعتبر مزيجا من قيم الثقافتين .

وكانت النتيجة أن حصل الهنود الذين تكيفوا مع قيم ثقافة البيض على أعلى تقدير فى الحاجة إلى الإنجاز ، وجاء بعدهم فى الترتيب أولئك الذين احتفظوا بثقافتهم الهندية أما أصحاب القيم الثقافية المختلطة فقد حصلوا على أدنى تقدير فى الحاجة إلى الإنجاز . والنتيجة التى نصل إليها هى أن التأثيرات الاجتماعية قد ترفع من مستوى الحاجة إلى الإنجاز إذا ما كانت تلك التأثيرات مصحوبة بتحول عقائدى، ولكنها تخفض من المستوى إذا ما أحدثت ولاءات مختلطة أو مشوشة، ولذلك قد تكون نتيجة إحداث تغيرات بالتدريج بدون اقتناع قوى هى الضرر أكثر من النفع .

استخدام مصادر الحاجة إلى الانجاز بطريقة أكثر فاعلية :

من الصعب على الحكومة أن تحدث زيادة فى مستويات الحاجة إلى الإنجاز. وإذا أمكنها ذلك فلا تكون نتائج ما تفعله سارية المفعول قبل أن يأتى الجيل القادم . وفى نفس الوقت يريد معظم المسئولين الحكوميين الإسراع بعملية التنمية الاقتصادية فى السنوات الخمس القادمة . والحل العملى لهذه المعادلة هو الاستفادة من الحاجة العالية إلى الانجاز الموجودة واستعمالها استعمالا أكثر كفاية . ويوجد فى كل الدول الكبيرة ، وكذا الدول النامية ، مئات الآلاف ، أو حتى الملايين من ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز ، ولو أن المعدل القومى العام قد يكون منخفضا .

ويعتبر التأثير فى الشباب ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز للالتحاق بالأعمال التجارية والصناعية من بين الطرق للاستفادة بهم . وكما ذكرنا فى الفصل السابق لا يجذب دور العمل التجارى ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز من الطبقات الاجتماعية العليا فى أغلب الأحيان ، فى الوقت الذى يجب أن تكون قيادة الأعمال التجارية والصناعية من الطبقات العليا .

وقد يساعد فى رأى بعض المنظرين عمل برامج تدريب خاصة للمديرين والمهندسين على إعطاء هـذه المهن مـكانة عالية . واستعملت روسيا عملية من هـــذا القبيل ، إذ يبدو أن المديرين التنفيذيين بها تدربوا تدريبا عاليا على الاقتصاد والهندسة أكثر من المديرين الأمريكيين .

وربما تـكون السياسات التى تؤكد على السيطرة المركزية أو الحكومية على الانتاج أكثر تأثيرا من غيرها . فعلى سبيل المثال يبدو أن الحكومة الروسية عرفت أن عـدد الأشخاص ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز (كما أوضحت المعلومات من قبل) منخفضا ، ولذا نظمت الانتاج بطريقة توفر فى نقص المواهب .

ولـكن الشيوعية أبعد من أن تـكون الطريقة الوحيدة أمام الدولة لتركيز وتـكثيف المصادر المحدودة والاستفادة بها . فمثلا كانت الحـكومة الفرنسية نفسها مسئولة عن تجميع مدخرات الأمة والاستفادة بها فى عملية استثمارية جديدة . وذلك فى الفترة الأولى لعملية التنمية الاقتصادية فى فرنسا . وثمة أشكال عديدة من أشكال المركزية تحتذيها الدول المختلفة . ويعتبر العنصر الحيوى للنجاح بصرف النظر عن الشكل الذى تختاره الدولة هو تشغيل المديرين التنفيذيين ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز .

وفى النظام المركزى يكون التخلص من ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز، عن طريق التنافس بطريقة أوتوماتيـكية . وقد يكون من الضرورى فى النظام المركزى ، خاصة ما كان منه فى الدول النامية التى يسيطر فيها عدد صغير من الأسر ، وضع معايير صارمة للمؤهلات الخاصة بالمراكز الرئيسية ذات المسئولية ، كما قد يكون ضروريا وجود نظام للاختيار تحكمه نظم مستقلة محايدة . وهذه هى طريقة رجال الأعمال الأمريكيين والأوربيين فى اختيارهم للمديرين المحليين لفروعهم الخارجية .

وإذا كانت الدولة تأمل فى إحداث تقدم سريع وتنقصها المواهب التنظيمية فإنه يلزمها ممارسة سيطرة محكمة وبعناية فى اختيار أولئك الذين سيديرون المشروعات الرئيسية وذلك عن طريق شخص محايد وموضوعى .

نظرة عامة لبعض العوامل الاقتصادية والاجتماعية فى عملية النمو :

تجاهل البحث فى هذا الكتاب كل العوامل الاقتصادية والاجتماعية التى يعتبرها معظم أصحاب النظريات ذات أهمية كبرى . ومن هذه العوامل : معدل زيادة السكان والاستثمار والمصادر الطبيعية والعلاقات التجارية والسياسية النقدية .. الخ .

ويجب النظر إلى هذه العوامل كطرق تعتمد على دوافع وقيم أولئك الذين يديرون النظام .

المصادر الطبيعية :

حدث نقاش حول موضوع المصادر الطبيعية باعتبارها بما فيها الأرض الزراعية عاملا هاما لتحديد إمكان نمو الدول الفقيرة .

وتبدو الحجة منطقية فى هذا الأمر ، إذ أن بعض الدول فقيرة لافتقارها إلى الماء لتنمية القوة الكهربية والأرض الجيدة أو المناخ المناسب .

غير أن الطريقة التى يستغل الإنسان بها بيئته هى أهم شىء فى الأمر . إذ لم تكن مياه البحر حول إسرائيل مصدراً طبيعياً ذا قيمة حتى اخترعت طريقة غير مكلفة لإزالة أملاح المياه باستعمالها فى أغراض الرى(١) ولقد قال بعض

---

(١) يمكن الرد على هذا القول إذا عرفنا أن الخبرة الإسرائيلية فى هذا الأمر كانت مستوردة . كما أن المال المستخدم لإجراء تجارب على هذه العملية للتوصل إلى ماوصلت=

المفكرين : إن المكسيك لم تتقدم لأنها لا تملك نظاما عظيما للنقل النهرى . ولكن اتحاد جنوب أفريقيا قد نما وتقدم وبدون وجود مثل هذا النظام النهرى . وبمعنى آخر إن المصادر البشرية — خاصة مستوى دافعية الإنجاز — هى التى تحدث الفرق بين الدول .

ولقد زعم البعض أيضا أنه كلما أعطيت رؤوس أموال كبيرة لدول نامية ، نمت تلك الدول بسرعة كبر ، ولكن تتفق كل الدراسات فى اختلاف الدول كثيراً من ناحية مقدار رأس المال الذى تحتاج إليه لإنتاج نفس الزيادة فى الإنتاجية . وأكثر من هذا فإن تلك الاختلافات ترتبط ارتباطا كبيراً بالمستويات القومية للحاجة إلى الإنجاز . إذ تتطلب الدول ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز رأس مال أقل لإنتاج زيادة معينة فى الدخل .

ومن الواضح أنه يمكن لعملية التنظيم الاقتصادى أن تحل محل رأس المال .

السكان :

كثيرا ما بدا انخفاض معدل نمو السكان على أنه طريقة بسيطة ومنطقية للإسراع بالتنمية الاقتصادية . إذ تواجه دول مثل الهند والصين وأندونيسيا صعوبة فى مجهوداتهم لرفع مستويات معيشتهم بسبب الزيادة السكانية السريعة

= إليه من نتائج كان هبة ومنحة من الدول الخارجية أعطت المال والخبرة لإسرائيل بلا حساب ولو توافر عنصر الخبرة والمال للدول العربية المجاورة ، وبنفس القدر الذى أتيح لاسرائيل أن تحصل عليه ، لأمكن لتلك الدول التوصل إلى ما توصلت إليه إسرائيل فى هذا الخصوص ، بل ربما أكثر منه . ويكفينا مثلا ما حدث فى حرب ٦ أكتوبر عندما توافرت بعض الإمكانيات وأتيحت بعض الظروف أمام المقاتل العربى ، سواء فى مصر أو سوريا (المترجم) .

كما قد يبدو أنه لو كان هناك عدد أقل من السكان يقسم عليه الدخل القومى لأخذ كل فرد نصيبا أكبر من هذا الدخل . ولـكن الشيء الغريب بالنسبة لهذه الفكرة البسيطة والمنطقية أن الحقائق لا تؤيدها . فثمة دليل بسيط جدا ، كما رأينا فى الفصل الأول أو الرابع من هذا الكتاب ، هو أن المعدلات السريعة لنمو السكان مرتبطة بالمعدلات البطيئة للتنمية الاقتصادية ، وأن دافعية الناس فى كثير من الدول كافية لأن تعوض السكان المتزايدين ، خاصة وأن الفرد يميل إلى إنتاج أكثر مما يستهلك .

محكات الاستثمار :

على الاقتصاديين أن يقرروا أيا من نماذج الاستثمار فى الدول الفقيرة النامية يمكنه أكثر من غيره التعجيل بالتنمية الاقتصادية . فعلى سبيل المثال : هل الاستثمار فى التعليم دافع للتنمية أحسن من الاستثمار فى النقل ؟ يبدو أن هناك أنواعاً معينة من الاستثمارات ، مثل بناء مصنع حديد وصلب، تؤثر فى مناشط اقتصادية عديدة ، لذا فهى دائماً هامة ، ولـكن إذا كانت التغيرات السيكولوجية ذات أهمية رئيسية فإن من المهم حينئذ أن يحدد نوع الاستثمار الذى يمكن أن يكون له أعظم الأثر النفسى . ويفضل عالم النفس الاستثمارات التى تحسن وتزيد من الاتصالات ، والتى تجعل المرأة تترك البيت وتخرج للعمل ، والتى تستعمل الاختبارات النفسية لتقويم المديرين المنفذين والتى تدرب المدرسين على نوع جديد من التعليم يؤكد على نشاطات الجماعة وإنجازها . وهناك نوعان آخران من الاستثمار جاءا تباعا ، خصوصاً عن طريق برامج المعونة الخارجية ، وعلينا أن نعرض لهما :

النوع الأول : هو المعونة التكنولوجية للزراعة ، وبدأت مثل هذه البرامج كل من هيئة الأمم المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا والمنظمات الخاصة وبعض حكومات الدول النامية مثل الهند . ولقد

أسهمت هذه البرامج بالتأكيد فى مساعدة الملايين من الجياع والمرضى . وثمة سؤال هو : هل هناك برهان على أن برامج المعونة الفنية تساعد فى إنتاج نمو اقتصادى ؟

تتمثل الفكرة العامة فى أن الزراعة المحسنة تزيد من دخل أكبر عدد من السكان ، وتؤدى هذه الزيادة إلى ادخارات عالية تساعد بالتالى على الاستثمار فى المشروعات الرأسمالية ، وتكون النتيجة زيادة الدخل مرة أخرى من الأرباح إلخ ... ولكن تحتوى هذه الفكرة على خطأ أساسى . فإذا ما أريد للزراعة المحسنة أن تنتج دخلا أعلى وادخارات أعلى. إلخ وجب أن يكون هناك أفراد لديهم دوافع لأداء هذه الوظائف العديدة. فيجب على المزارع مثلا ألا يقرر إنتاج سلع أقل لأنه يستطيع الآن إنتاج سلع أكثر بعمل أقل . وتتمثل المشكلة فى الدول المتخلفه جدا ، أو النامية ، فى أن قيم ودوافع الأفراد لا تدعم هذا النموذج من الاستثمار . وتبعا لهذا قد تكون المعونة الكبيرة للزراعة فى المجتمعات الريفية ضارة ، لأنها قد تزيد من معدل النمو السكانى ، فهى لا تغرس قيما أو معايير جديدة ، كما أنها لا تزيد من عدد الخبرات والمواهب التنظيمية .

ويتضمن النوع الثانى لبرامج المعونة تدريبا فنيا أو إداريا . والتركيز على التدريب فى مجال المهارات المطلوبة أكثر منه تدريبا على الدافعية والقيم . وصحيح أن عدد المنظمين ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز أمر غير ذى بال، حيث إنهم لا يستطيعون إحداث أى تنمية اقتصادية حديثة بدون المعرفة الهندسية ، فهم غير قادرين على بناء السدود ، أو عمل الآلات أو إصلاحها ، أو عمل الطرق ، أو المبانى غير أنه من الضرورى التأكيد على أهمية خلق دوافع وقيم جديدة لدى هؤلاء المديرين ، وإلا فإنهم قد يتعلمون أساليب جديدة ، ولكن لن يكون لديهم الدافع لاستعمالها . والمشكلة هى فى خلق

أسلوب بطريقة لا يتداخل ولا يتعارض فيها مع الأسلوب القومي للحياة . ويتمثل الحل في تقديم الدليل السيكولوجي الذي يؤكد ضرورة وأهمية دوافع وقيم معينة للتنمية الاقتصادية ، وحينئذ قد يقرر الفرد ماذا يفعل ، هل يبقى على القيم القديمة أو يكتسب قيما جديدة ؟

خطة عامة للاسراع بالنمو الاقتصادي :

يعتبر اقتراح خطة عامة للاسراع بالتنمية الاقتصادية أمراً صعباً ، لاختلاف الأوضاع السيكولوجية والاجتماعية والاقتصادية في الدول المختلفة ولقد أكد البحث على وجوب إحداث التغيرات السيكولوجية قبل وجود احتمال لحدوث نمو اقتصادي سريع . وإذا كنا قد نقدنا المحاولات الخاصة بالاعتماد على القوى الخارجية في إحداث التغيير الاقتصادي ، فهل نستطيع اقتراح خطة تتضمن مثل هذه القوى .

ليس هناك بديل حقيقي لرغبة الدولة في التنمية ، إذ يجب أن تكون راغبة في ذلك . ولكن معظم الدول الفقيرة أو النامية تطلب أن تتحسن وتنمو . وإذا كان معدل الحاجة إلى الإنجاز منخفضا في دولة ما فإنه يجب توافر بعض الأساليب لاكتشاف المنظمين من ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز ومساعدتهم .

وثمة مناطق رائدة في عملية التنمية لدى معظم الدول النامية . وعادة ما تقع هذه المناطق قرب الموانىء الكبرى أو المدن ، حيث تتركز خطط التنمية الصناعية . وتعتبر المناطق الريفية في العادة متخلفة جداً ، ففيها عجز كبير في المهارات التنظيمية الضرورية وفي المنافع العامة ، وكذلك في نظم الاتصالات إلخ . ولكن تبين معلوماتنا أنه يمكن أن تكون بالمناطق الريفية مواهب تنظيمية ، ولكنها تستخدم بلا شك بطريقة أقل كفاية مما هي في المراكز الحضرية . وإذا ما عمل هؤلاء الأفراد في مدينة من المدن فإنهم سيكونون

قادرين أكثر على اكتشاف واستخدام مؤسسات الائتمان العامة أو الخاصة مثلا ، وكذلك فتح أسواق أفضل إلخ ، كما يمكن لخطط التنمية الخاصة بالمناطق الريفية أن تحدث نتائج ذات أهمية كبيرة . فى سنة ١٩٥٨ وضعت توصية لوضع خطة لتصنيع مناطق ريفية عديدة بالهند ، وكانت رغبة المخططين هى إعطاء فرص عمل فى مثل هذه المناطق أكثر من تحريك الناس من هذه المناطق إلى المدن . وتبدو هذه الخطة جيدة فى رأينا ، لأنها تؤثر فى أكثر أجزاء الوطن تقليدية ، وذلك بإدخال معايير وقيم هم فى أشد الحاجة إليها. فإنشاء مراكز للعمالة بالمناطق الريفية سيجبر الناس على الخروج إلى العمل ومواجهة الأساليب الجديدة للتفكير والعمل فى مجتمع تكنولوجى حديث .

وهناك طريقة أخرى لتنمية العملية التنظيمية والتعجيل بالتنمية الاقتصادية ، وهى من خلال التعاقد الفرعى (عقود من الباطن) حيث تقدم المصانع الكبيرة عقودا إلى المصانع الصغيرة ، ويقوم القطاع الخاص بإنتاج جزء من المواد أو السلع التى تتطلبها المصانع الكبيرة . وبهذه الطريقة يحدث النمو الصناعى ، إذ تخلق المصانع الكبيرة حاجة إلى إيجاد نظام أو شبكة من المصانع الصغيرة . وحينئذ يكون من الممكن أيضا للمنظم الحصول على المشورة من الشركة الكبيرة عن كيفية إدارة أعماله كما يمكنه أن يستعير أو يقترض آلة كبيرة من المصنع الأكبر . والوجه الأخير لهذا النموذج من التنمية هو المستويات العالية للإنجاز التنظيمى التى يغرسها المصنع الكبير ، إذ لا يكون التعاقد الفرعى ذا فاعلية إن لم يؤكد على المستويات العالية للأداء عند المنظمين . فالمنظم الذى لا ينتج إنتاجا مرضيا للمصنع الكبير سوف يفقد تعاقداته . غير أن مثل هذه المستويات ليست دائما واضحة . وهناك أمثلة كثيرة لمشروعات حكومية فى دول نامية عملت بغير كفاية ولمدة سنوات، لأنه لم تكن هناك طريقة للتأكيد على المستويات العالية للأداء .

وقد شجعت بعض الدول ، ومنها المكسيك رجال الأعمال الأجانب على إنشاء مصانع بها ، وكان من أسباب ذلك اعتقادها بأن المصنع الأجنبي يركز على المستويات العالية للأداء .

ويحاول عالم النفس أن يبرهن على أن أكثر وسيلة فعالة للتحكم فى خطة التنمية الاقتصادية لا تعتمد على تفوق الذين سيقومون بتنفيذها . ويقول بأن هناك حاجة إلى إيجاد بعض الطرق لاختيار أحسن الناس والتخلص من ذوى الأداء الأقل من المستوى ، أو العمل على تدريبهم .

التعاقد الفردى مع القطاع الخاص :

قد تمنح الدول المتقدمة - أو المنظات الدولية - هبات مالية لمصانع فى دول متقدمة ، وذلك لمساعدة المصانع الأجنبية ذات الاهتمامات المتشابهة . ولقد قامت الولايات المتحدة حتى الآن بمساعدة الدول النامية بطريقة من اثنتين : إما أنها أعطت قروضاً أو هبات لحكومات أخرى على أساس خططها للتنمية الاقتصادية ، وإما أنها أوفدت خبراء لإعطاء المساعدة والمشورة للمزارعين والمديرين أو غيرهم فى الدول النامية .

والطريقة الأولى ليست فعالة جداً حيث يعتمد نجاحها على سلامة الخطة وجودتها أكثر من اعتمادها على المنفذين لها .والطريقة الثانية إيفاد خبراء — أقل من الأولى فاعلية، لأن الولايات المتحدة تواجه صعوبة فى اختيار وتجنيد أحسن الرجال لمثل هـــذه الأعمال ،كما أن مرتباتهم أقل من مرتبات العاملين فى القطاع الخاص .

وحتى يمكن للولايات المتحدة تحقيق أهدافها فإنها قد تعطى الكثير من معوناتها لشركات تجارية وصناعية أمريكية ، ولذا فإن المعونة سوف تنقل من عمل تجارى إلى عمل تجارى آخر ، أكثر من نقلها على أساس من حكومة

إلى حكومة . ويتم الآن فعلا التعاقد الفرعى من هذا القبيل فى بعض برامج المعونة الفنية مثل معونة الجامعات الأجنبية ، إذ تتعاقد الحكومة مع جماعة أمريكية على مساعدتها لجامعة أجنبية معينة ، وحينئذ تعمل الجامعتان معا على وضع خطة بهذا الخصوص . ويمكن إرسال متخصصين لمهام فيما وراء البحار عن طريق الجامعة الأمريكية ، تبعا للاحتياجات ، وطبقا لنظام المرتبات المعمول به .

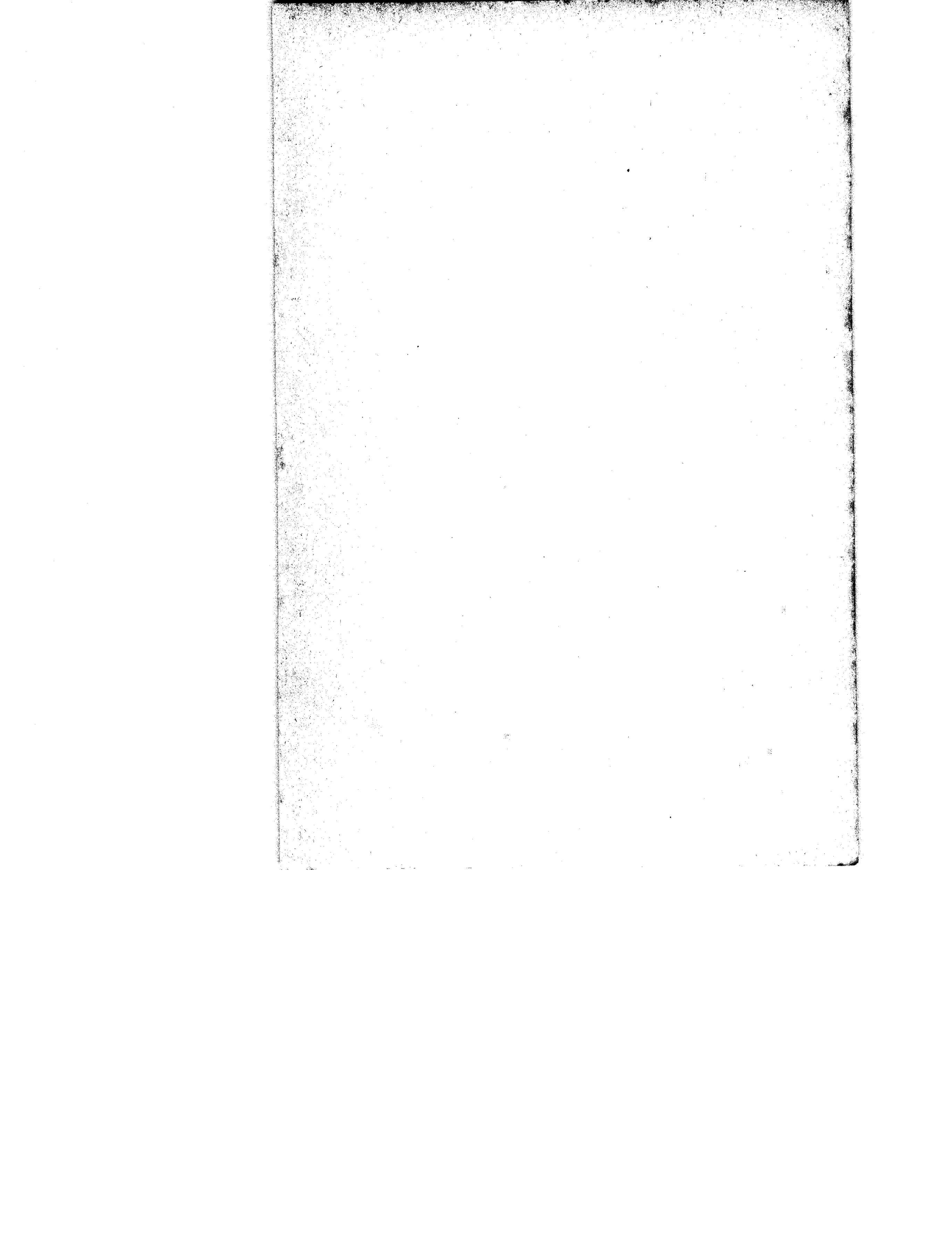
ويمكن عمل نفس الترتيبات بين مشروعين تجاريين . فعلى سبيل المثال إذا قررت كل من الولايات المتحدة والبرازيل احتياج القوى الكهربية فى البرازيل إلى معونة أمريكية فإن الولايات المتحدة تستطيع أن تمنح المال أو تقرضه للبرازيل ، وتأمل أن تختار الحكومة البرازيلية أفضل مديريها ومهندسيها للقيام بالمشروع ، أو تحاول حكومة الولايات المتحدة اختيار خبير لترسله للبرازيل لإعطاء الخبرة والمشورة لصناعة الكهرباء والطاقة البرازيلية .

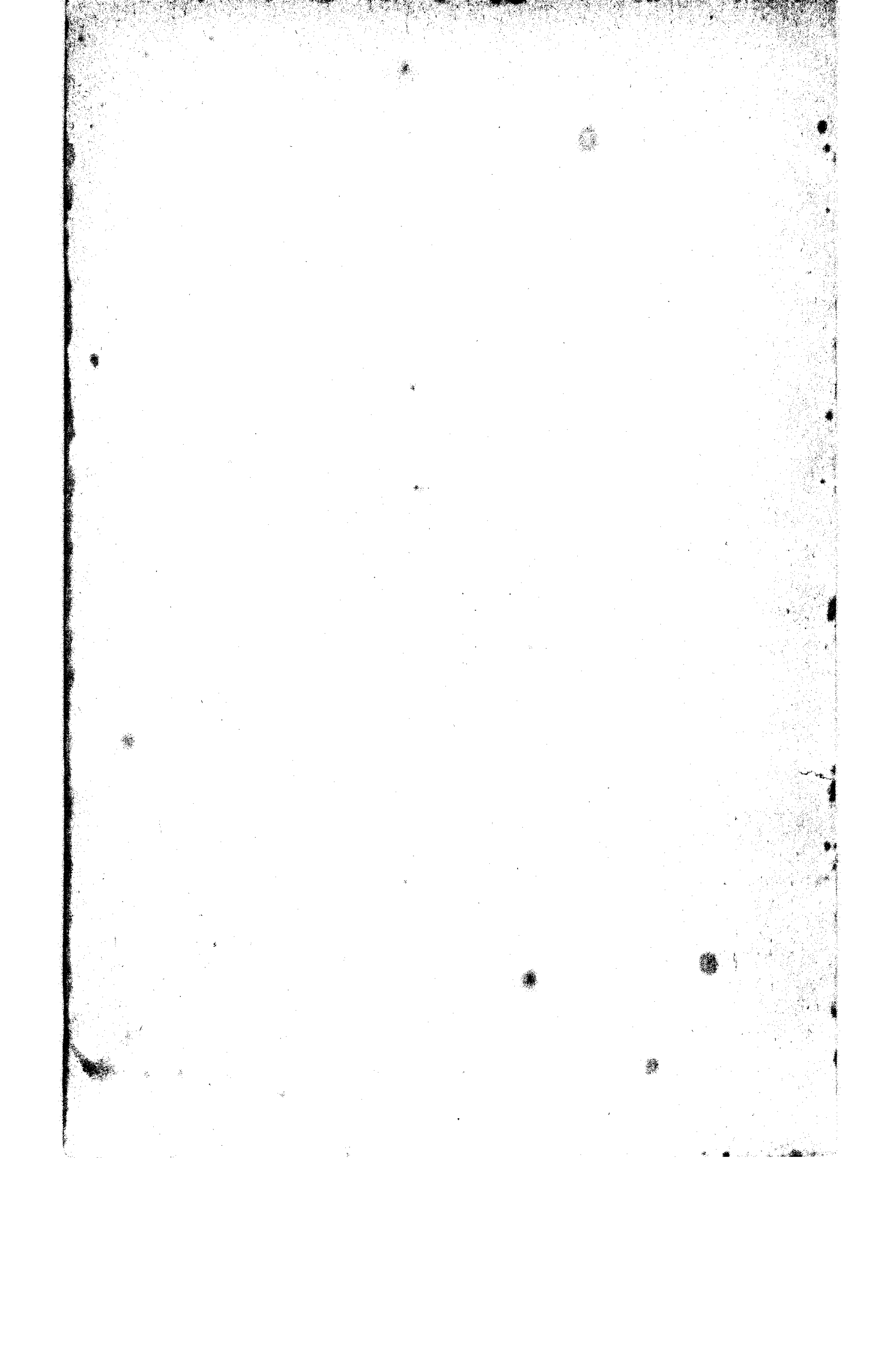
وثمة طريقة أفضل للمساعدة ، وهى أن توقع الولايات المتحدة عقداً مع شركة كهرباء أمريكية كبيرة لمساعدة صناعة الكهرباء البرازيلية . وهناك ميزتان محددتان فى تلك الحالة: الأولى أن ممثل الحكومة الأمريكية فى البرازيل سيكون رجلا أفضل مما لو عينته الحكومة مباشرة . والميزة الثانية هى أن شركة الكهرباء الأمريكية سوف تفرض بالضرورة على الشركة البرازيلية مستويات أداء عالية ، ويمكن أن يأتى المال لمثل هذه العقود عن طريق المؤسسات الخاصة والدول النامية أو الهيئات الدولية . وتحتاج هذه الخطة إلى تطوير آخر ولكنها قد تكون طريقة لإعطاء معونة خارجية تركز على اختيار وتجنيد الرجال ذوى الدوافع العالية . وأكثر من هذا فإنها تركز على تنمية كل من المنظم والمشروع الإنتاجى أكثر من تركيزها على المعونة للصحة والرعاية والزراعة . وتستحق هذه الخطة بعض التجريب كبديل يقوم طرفاً للتعجيل بالنمو الاقتصادى .

وقد يكون لهذه الخطة نقاط ضعف، إلا أن لها على الأقل ثلاث مزايا — فربما تكون أكثر كفاية من البرامج الحالية ، وهى تمدنا بطريقة لاختبار النظريات التى اشتقت منها ، كما أنها توضح أيضاً كيف يمكن للأهـــداف السيكولوجية المدروسة والمصادر البشرية أن تغير من أفكارنا عن أكثر الطرق فاعلية لإحداث التغير الاجتماعى ، إذ أن الرجال فى نهاية الأمر — وخاصة اهتماماتهم القوية — هم الذين يشكلون التاريخ .

كلمة أخيرة :

لماذا إذن اضمحلت مدنيات عظيمة مثل فلورنسا؟ لقد انقطعت اهتمامات رجال فلورنسا بالإنجاز ، وتغيرت آمالهم ، فأصبحوا أكثر اهتماماً بالحب والصداقة وبالفن والنضال السياسى . وحصل أى جيل منهم على ما طلبه أكثر من أى شىء آخر . ولقد توصل عالم النفس لحسن الحظ إلى طريقة يحدد بها ما يطلبه جيل ما أكثر مما يعرفه الجيل نفسه، وقبل أن تكون لديه فرصة لكى يعوض ماكان يبحث عنه ، وذلك عن طريق أعماله . وقد يكون الإنسان أكثر قدرة على تشكيل مصيره .





دار العلم للطباعة

٤٠ شارع خيرت ــ المالية ت : ٢٠١٤٠

رقم الإيداع ٢٩٨٤ لسنة ١٩٧٥